

Amazon ADVANCED : Développer ses Opérations Vendor

Améliorer rentabilité, visibilité et pilotage du compte en arbitrant catalogue, prix, promotions, publicité et leviers de croissance.

DURÉE**4 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**625 € HT / pers.**

jeudi 15 octobre 2026

5 à 10 pers.

INTRA-ENTREPRISE**à partir de 1 125 € HT**

Dates au choix

à partir de 1 pers.

01 Présentation

ACTINCO accompagne les responsables Amazon expérimentés des marques PGC & Retail vers un compte Vendor plus rentable, pas seulement plus gros. Passé la prise en main, la difficulté change de nature : le chiffre d'affaires progresse, la marge suit rarement toute seule. La formation reprend les leviers un à un — stratégie catalogue, construction du prix, calendrier promotionnel, Amazon Advertising — pour comprendre comment ils se répondent et lesquels arbitrer en priorité. L'objectif est de sortir avec une lecture claire de la rentabilité du compte et des décisions à porter.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Développer une activité Amazon plus performante et rentable
- Maîtriser la stratégie catalogue, pricing et promotions
- Exploiter Amazon Advertising
- Piloter les principaux leviers de croissance et de rentabilité

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Responsables Amazon avec 1 an ou plus d'expérience sur Vendor Central, responsables e-commerce/omnicanal en recherche de progression, ou profils ayant suivi le module START (ou niveau équivalent).

PRÉREQUIS

Maîtriser les fondamentaux d'Amazon Vendor Central (expérience opérationnelle d'au moins 1 an ou formation équivalente au module START).

04 Programme détaillé

MODULE 1 Closing et Q&A

REVENIR SUR LES POINTS CLÉS DE LA FORMATION ET SUR LES QUESTIONS DES PARTICIPANTS · CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION PERSONNALISÉ POUR APPLIQUER LES ACQUIS EN ENTREPRISE

Revenir sur les points clés de la formation et sur les questions des participants

Construire son plan d'action personnalisé pour appliquer les acquis en entreprise

MODULE 2 Performance Catalogue

AMÉLIORER LA VISIBILITÉ ET LA CONVERSION DES FICHES PRODUITS (MOTS CLÉS VS SÉMANTIQUES ; HERO IMAGE) · IDENTIFIER LES OPPORTUNITÉS DE RATIONALISATION DU CATALOGUE · ARBITRER CROISSANCE, VISIBILITÉ ET

Améliorer la visibilité et la conversion des fiches produits (mots clés vs sémantiques ; hero image)

Identifier les opportunités de rationalisation du catalogue

Arbitrer croissance, visibilité et rentabilité

Prioriser les actions à fort impact

MODULE 3 Leviers de la rentabilité

LIRE SES KPIS DE RENTABILITÉ AMAZON : MARGE, CONTRIBUTION, TACOS, CHARGEBACKS · MAÎTRISER LES MÉCANISMES DES BULK BUYS ET ÉVALUER LEUR IMPACT SUR LA RENTABILITÉ · DIFFÉRENCIER ACOS ET TACOS ET VÉRIFIER

Lire ses KPIs de rentabilité Amazon : marge, contribution, TACOS, chargebacks

Maîtriser les mécanismes des Bulk Buys et évaluer leur impact sur la rentabilité

Différencier ACOS et TACOS et vérifier ses critères d'éligibilité à AMS

Arbitrer entre ventes incrémentales et déplacement de ventes sur Prime Day et promotions

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques et analyse de cas réels issus de l'expérience des participants
- Support de formation projeté et accessible via plateforme extranet
- Mises en situation pratiques pour une application concrète des concepts
- Échanges interactifs et partage d'expériences entre participants

06 Encadrement pédagogique

La formation est animée par une experte en retail et e-commerce, ancienne acheteuse Amazon et responsable du développement online européen chez une marque pure player. Son approche plurifonctionnelle (supply chain, finance, commerce) et internationale permet d'aborder les enjeux avec une vision stratégique et opérationnelle.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Positionnement initial par échange en début de formation pour évaluer les attentes et le niveau des participants
- Évaluation continue via des exercices pratiques et des mises en situation
- Évaluation à chaud par questionnaire individuel en fin de session
- Évaluation à froid (optionnelle) pour mesurer l'impact des acquis sur l'activité professionnelle

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de formation
- Certificat de réalisation individuel délivré à l'issue de la formation

08 Prochaines sessions

INTER-ENTREPRISES

jeudi 15 octobre 2026

09 h 30 – 13 h 30

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

4 h

Dans vos locaux ou en salle privatisée

Les sessions inter-entreprises sont confirmées à partir de 5 participants inscrits. Dates et tarifs susceptibles d'évolution : la version en vigueur est celle publiée sur la fiche en ligne.

09 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	30 jours ouvrés minimum, dans un calendrier défini en concertation selon les disponibilités.
Financement	TVA 20 %. Prise en charge OPCO possible selon votre branche et votre plan de développement des compétences.
Accessibilité	Les personnes en situation de handicap peuvent être accueillies avec des adaptations spécifiques. Contactez Françoise Acca, référente handicap ACTINCO, au +33 (0)6 27 79 71 66 afin d'étudier ensemble les meilleures conditions d'accueil, en amont de l'inscription.

INTER-ENTREPRISES

Inscription possible en inter-entreprises (session collective) ou en intra-entreprise (formation sur mesure dans vos locaux). Un entretien préalable permet d'analyser les besoins spécifiques et de personnaliser le contenu. Devis sur demande pour les formations intra. Formation adaptée aux personnes en situation de handicap. Pour étudier les meilleures conditions d'accueil, contacter Françoise Acca, référente handicap, au +33 (0)6 27 79 71 66.

Session collective au calendrier. 625 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

La formation dans vos locaux, avec vos seules équipes, personnalisée à partir de vos cas réels.

En intra-entreprise, la formation se déroule dans vos locaux, avec vos seules équipes, et le programme est personnalisé à partir de vos cas réels. Le tarif de la session est de 1 125 € HT pour un participant et de 1 350 € HT à partir de deux. Devis complet sur demande.

Un format sur mesure ?

Nous cadrons ensemble le format, la date et les modalités inter ou intra.

Échangeons sur vos besoins



ACTINCO

**Développer les compétences
opérationnelles et stratégiques des**

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

professionnels du retail, depuis 2015.

ACTINCO conçoit sur mesure des dispositifs qui rendent les équipes autonomes et génèrent des résultats durables : formations, ACTINCO Mastermind® et collaboration stratégique, sur les sujets e-commerce, Drive, Category Management efficient et responsable, data produit, IA et gouvernance.

ACADEMY

Formations E-commerce, Category & omnicanal management, Stratégie commerciale & marque, Leadership & transformation, Numérique responsable & éco-conception.

MASTERMIND®

ACTINCO Mastermind® — intelligence collective entre pairs : e-commerce, proximité, food service, RGM, digital marketing, pharmacie, leaders.

STRATEGIC COLLABORATION

Nous vous aidons à définir votre stratégie et à clarifier votre plan d'action. Nous partageons notre savoir-faire et vous fournissons les outils nécessaires pour mettre en œuvre votre stratégie.

Elle lance et anime les programmes ACTINCO Mastermind®. Domaines d'expertise : e-commerce, retail, Category Management efficient et responsable, data et information produit. Elle collabore avec l'Institut du Commerce et s'appuie sur son expérience chez Carrefour.

Certifications : E-commerce, e-marketing, facilitation (visual mapping, Process Com, PNL), gestion de projets d'innovation, Scrum Master, Product Owner, Lego® Serious Play®, Leadership de la transition. Animatrice fresque de l'IA, fresque du Numérique, Business Resilience Game®.

Nos valeurs

Intelligence collective avec méthode	Transfert de compétences
Implication d'experts	Un temps investi, mesuré et utile
Déontologie par essence	Responsabilité et bienveillance

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industriels, distributeurs, enseignes spécialisées et écoles accompagnés par ACTINCO.

Ackerman · AIA · Andros · Aoste · Bacardi-Martini · Barilla · Bel · Bonduelle · Candia · Carlsberg · Carrefour · Carte Noire · Coca-Cola · Colgate · Coop · Danone · Dim · Disney · E.Leclerc · Ecotone · EDHEC Business School · Essity · Fleury Michon · General Mills · Haleon · Haribo · Heineken · Henkel · Jacobs Douwe Egberts · Kellanova · Lavazza · LDC · Lego · Lesieur · Lindt · Lipton · Lustucru · Marie · Mars · McCain · McCormick · Nestlé · Panzani · PepsiCo · Playmobil · SC Johnson · St Michel · Thai Union · Truffaut · Unilever · Yoplait

Une question sur ce programme ?

Nous vous orientons vers le parcours adapté à vos enjeux et à votre niveau de maturité.

Échangeons sur vos besoins

ACTINCO — 37 rue d'Amsterdam, 75008 Paris, France · SIRET 811 047 760 00012 · NAF 70.22Z
Contact : Françoise Acca · +33 (0)6 27 79 71 66 · actin-co.com

Programme FOR-B6EA1E · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.