

Amazon : Réussir Q4

Sécuriser stocks, investissements et activations pendant la période la plus concurrentielle, avec un plan d'action priorisé et réaliste.

DURÉE**4 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**625 € HT / pers.**

Nous consulter

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

Dates au choix

à partir de 1 pers.

01 Présentation

ACTINCO prépare les équipes PGC & Retail à aborder le quatrième trimestre sur Amazon — Black Friday, Cyber Monday, Noël — en Vendor comme en Seller. Sur cette période, l'essentiel se joue en amont : niveaux de stock, flux logistiques et risques de rupture s'anticipent, faute de quoi l'on subit le pic au lieu de le piloter. La formation travaille trois décisions : sécuriser la disponibilité produit, arbitrer les investissements entre Amazon Ads, promotions et visibilité, puis construire un plan d'activation priorisé et réaliste, calé sur la situation réelle du compte.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Anticiper stocks, flux et ruptures Vendor/Seller pour sécuriser le Q4
- Arbitrer les investissements Ads, promos et visibilité pour le ROI Q4
- Construire un plan d'activation Q4 priorisé et directement actionnable

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Responsables Amazon et e-commerce, e-category managers, responsables omnicanal ayant une expérience préalable sur Amazon Vendor Central ou Seller Central.

PRÉREQUIS

Expérience préalable sur Amazon Vendor Central ou Seller Central.

04 Programme détaillé

MODULE 1 Optimiser ses campagnes

STRUCTURER ET AJUSTER SES CAMPAGNES AMAZON ADS POUR LE Q4 (SPONSORED PRODUCTS, BRANDS, DISPLAY) · ACTIVER LES BONS LEVIERS AU BON MOMENT (PRIME BIG DEAL DAYS, BLACK FRIDAY, CYBER MONDAY) · ANALYSER ET

Structurer et ajuster ses campagnes Amazon Ads pour le Q4 (Sponsored Products, Brands, Display)

Activer les bons leviers au bon moment (Prime Big Deal Days, Black Friday, Cyber Monday)

Analyser et piloter la performance en temps réel

MODULE 2 Sécuriser ses fondamentaux

ANTICIPER LES BESOINS EN STOCK ET PILOTER LES APPROVISIONNEMENTS SUR LES RÉFÉRENCES CLÉS · GARANTIR LA VISIBILITÉ DE SES PRODUITS CLÉS (FICHES, CONTENUS A+, MOTS-CLÉS) · PILOTER SON BUDGET ET SES RESS

Anticiper les besoins en stock et piloter les approvisionnements sur les références clés

Garantir la visibilité de ses produits clés (fiches, contenus A+, mots-clés)

Piloter son budget et ses ressources sur la période

MODULE 3 Passer à l'action

CONSTRUIRE SA PROPRE CHECKLIST « READY FOR Q4 » · ÉCHANGER SUR LES ENJEUX SPÉCIFIQUES DES PARTICIPANTS (Q&A) · AUTO-ÉVALUATION DES ACQUIS ET ENGAGEMENTS POST-FORMATION

Construire sa propre checklist « Ready for Q4 »

Échanger sur les enjeux spécifiques des participants (Q&A)

Auto-évaluation des acquis et engagements post-formation

MODULE 4 Comprendre pour mieux performer

DÉCRYPTER LES COMPORTEMENTS D'ACHAT PENDANT LES FÊTES ET LEURS IMPACTS SUR LA STRATÉGIE · IDENTIFIER LES VÉRITABLES DRIVERS DE CONVERSION ET LES PRODUITS QUI SURPERFORMENT EN Q4 · CONSTRUIRE UNE STRAT

Décrypter les comportements d'achat pendant les fêtes et leurs impacts sur la stratégie

Identifier les véritables drivers de conversion et les produits qui surperforment en Q4

Construire une stratégie de pricing solide pour rester compétitif tout au long de la période

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques via PowerPoint (données clés, benchmarks sectoriels, statistiques Q4) Mises en situation et analyse de cas réels issus de l'expérience des participants Échanges entre participants et retours d'expérience de la formatrice Construction collective d'outils opérationnels (checklist, plans d'action)

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'apporter des solutions concrètes et opérationnelles.

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 niveaux
- Évaluation continue via mises en situation et analyse de cas pratiques
- Évaluation à chaud par auto-évaluation des acquis et questionnaire individuel en fin de session
- Évaluation à froid par suivi des engagements post-formation (3 mois après)

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de formation
- Attestation de réalisation individuelle délivrée à l'issue de la formation

08 Prochaines sessions

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 personnalisée dans vos locaux). Un entretien préalable permet d'analyser les besoins et de contractualiser via convention et CGV. 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 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

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

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.

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.

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-2870F7 · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.