

Amazon Seller : Se lancer et développer

Choisir une organisation 3P adaptée, configurer le compte, structurer l'offre et arbitrer logistique, visibilité et marge.

DURÉE

7 h

Présentiel

INTER-ENTREPRISES

1 250 € HT / pers.

mardi 29 septembre 2026

5 à 10 pers.

INTRA-ENTREPRISE

à partir de 2 500 € HT

Dates au choix

à partir de 1 pers.

01 Présentation

ACTINCO accompagne les marques PGC & Retail sur Amazon Seller Central, en lancement de compte comme en développement. Le 3P ne se pilote pas comme le Vendor : la marque garde la main sur le prix, l'assortiment et la logistique, et hérite des arbitrages qui vont avec. La formation part des différences structurelles entre les deux modèles, puis descend dans la pratique — configuration du compte, construction de l'offre, choix logistique — jusqu'à la question qui décide du reste : où placer le curseur entre visibilité et rentabilité.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les différences structurelles entre 1P Vendor et 3P Seller
- Structurer et configurer son compte Seller Central de façon optimale
- Définir et gérer son assortiment et son positionnement
- Mettre en place une configuration logistique adaptée
- Arbitrer efficacement entre visibilité et rentabilité

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Responsables Amazon souhaitant lancer ou optimiser un compte Seller, responsables e-commerce ou omnicanal gérant une stratégie hybride, ainsi que les Category Managers ou Amazon Specialists en charge du développement Seller.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis spécifique n'est exigé pour suivre cette formation.

04 Programme détaillé

MODULE 1 Visibilité vs. rentabilité

COMPRENDRE LES MÉCANIQUES DE VISIBILITÉ SUR SELLER CENTRAL · PILOTER LA PERFORMANCE AVEC LES BONS INDICATEURS

Comprendre les mécaniques de visibilité sur Seller Central

Piloter la performance avec les bons indicateurs

MODULE 2 Configuration logistique

LES OPTIONS EXISTANTES ET LES QUESTIONS À SE POSER · OPTIMISER SA CHAÎNE LOGISTIQUE POUR LA SATISFACTION CLIENT ET LA BUY BOX · GÉRER LES RETOURS ET LES LITIGES

Les options existantes et les questions à se poser

Optimiser sa chaîne logistique pour la satisfaction client et la Buy Box

Gérer les retours et les litiges

MODULE 3 Structurer son compte Seller

ORGANISER UNE STRUCTURE DE COMPTE OPTIMALE · ÉVITER LES ERREURS DE CONFIGURATION LES PLUS FRÉQUENTES

Organiser une structure de compte optimale

Éviter les erreurs de configuration les plus fréquentes

MODULE 4 La feuille de route 1P / 3P

COMPRENDRE LES MODÈLES VENDOR (1P) ET SELLER (3P) ET LEURS IMPLICATIONS · IDENTIFIER LE BON MODÈLE POUR SA MARQUE ET SES OBJECTIFS · STRATÉGIE HYBRIDE OU SELLER-ONLY

Comprendre les modèles Vendor (1P) et Seller (3P) et leurs implications

Identifier le bon modèle pour sa marque et ses objectifs

Stratégie hybride ou Seller-only

MODULE 5 Assortiment et positionnement

DÉFINIR SON ASSORTIMENT ADAPTÉ AU CANAL SELLER · GÉRER LA COEXISTENCE DES RÉFÉRENCES EN 1P ET 3P

Définir son assortiment adapté au canal Seller

Gérer la coexistence des références en 1P et 3P

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur les modèles 1P et 3P et leurs implications stratégiques
- Analyse approfondie d'un cas réel issu de l'expérience des participants
- Support de formation projeté et supports pédagogiques remisés
- Retours d'expérience et échanges interactifs
- Accès à un extranet personnel pour chaque stagiaire

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 expertise plurifonctionnelle (supply chain, finance, commerce) et internationale nourrit un accompagnement à la fois opérationnel et stratégique.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Positionnement initial par échanges en début de formation pour évaluer les connaissances préexistantes
- Évaluation continue via des exercices pratiques et des mises en situation
- Évaluation à chaud par questionnaire individuel en fin de formation
- Évaluation à froid par questionnaire à distance pour mesurer l'application des acquis

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

INTER-ENTREPRISES

mardi 29 septembre 2026

09 h 30 – 17 h 30

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

7 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

Un entretien préalable (téléphone ou visioconférence) permet d'analyser les besoins, de présenter le programme et de contractualiser via convention et CGV. Pour les formations intra-entreprise, un devis personnalisé est établi sur demande. La formation est 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. 1 250 € 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 2 500 € HT pour un participant et de 3 000 € 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.**

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice
Elle lance et anime les programmes ACTINCO Mastermind®.

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.

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

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

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-5CD391 · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.