

Amazon : Réussir Q4

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

DURÉE

4 heures (0,5 jour)

Présentiel

INTER-ENTREPRISES

625 € HT / pers.

Sur demande

4 à 12 participants

INTRA-ENTREPRISE

Session dès 1 250 € HT

Dates au choix

à partir de 1 pers.

Les indicateurs de résultats seront publiés dès les premières sessions réalisées.

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 Comprendre pour mieux performer

MATIN JOUR 1

- 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

MODULE 2 Sécuriser ses fondamentaux

MATIN JOUR 1

- 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 Optimiser ses campagnes

MATIN JOUR 1

- 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 4 Passer à l'action

MATIN JOUR 1

- Construire sa propre checklist « Ready for Q4 »
- Échanger sur les enjeux spécifiques des participants (Q&A)
- Auto-évaluation des acquis et engagements post-formation

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

- Un entretien au moment de l'inscription ou l'analyse du questionnaire de positionnement avant la session permettent d'ajuster le niveau des apports, le choix des cas travaillés et le rythme des séquences.
- 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 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	7 jours. Formulaire d'inscription accessible sur la page de la formation
Inscription	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 1 53 32 50 05.
Financement	Prise en charge OPCO possible

INTER-ENTREPRISES

625 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

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 1 250 € HT pour un participant et de 1 500 € 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

09 Questions fréquentes

Amazon Réussir Q4 ou Amazon Advanced : laquelle choisir ?

« Amazon : Réussir Q4 » prépare une période précise : stocks, flux, ruptures, Ads, promotions et visibilité pour Black Friday, Cyber Monday et Noël, en Vendor comme en Seller. « Amazon Advanced » travaille la performance et la rentabilité Vendor sur l'ensemble de l'année. Choisissez Q4 pour sécuriser le pic saisonnier, Advanced pour optimiser durablement un compte Vendor déjà maîtrisé.

Que saurai-je piloter après la formation Amazon Réussir Q4 ?

Vous saurez anticiper les stocks et les flux, réduire le risque de rupture, arbitrer Amazon Ads, promotions et visibilité, puis construire un plan d'activation Q4 priorisé selon la réalité du compte. La formation ne sert pas à découvrir Amazon ou à configurer un compte : elle prépare l'exécution d'une période commerciale exigeante pour des équipes déjà actives sur Vendor ou Seller.

Faut-il déjà utiliser Amazon avant la formation Réussir Q4 ?

Oui. Le public visé comprend des responsables Amazon, e-commerce, omnicanal et e-category managers ayant une expérience préalable de Vendor Central ou Seller Central. Le programme part de la situation réelle du compte pour arbitrer stocks, investissements et activations. Sans pratique préalable, Amazon START ou Amazon Seller constitue un point d'entrée plus adapté selon le modèle utilisé.

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 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

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.

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 1 53 32 50 05 • actin-co.com

Réclamations : actin-co.com/reclamation

Réf. FOR-2870F7 • Programme mis à jour le 18 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.