

# 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 heures (1 jour)**

Présentiel

## INTER-ENTREPRISES

**1 250 € HT / pers.**

29 septembre 2026

4 à 12 participants

## INTRA-ENTREPRISE

**Session dès 2 250 € HT**

Dates au choix

à partir de 1 pers.

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

## 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 La feuille de route 1P / 3P

MATIN JOUR 1

- 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 2 Structurer son compte Seller

MATIN JOUR 1

- Organiser une structure de compte optimale
- Éviter les erreurs de configuration les plus fréquentes

### MODULE 3 Assortiment et positionnement

MATIN JOUR 1

- Définir son assortiment adapté au canal Seller
- Gérer la coexistence des références en 1P et 3P

### MODULE 4 Configuration logistique

APRÈS-MIDI JOUR 1

- 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 5 Visibilité vs. rentabilité

APRÈS-MIDI JOUR 1

- Comprendre les mécaniques de visibilité sur Seller Central
- Piloter la performance avec les bons indicateurs

## 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

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- 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 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
- 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

29 septembre 2026

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

INTER-ENTREPRISES

9 mars 2027

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

Les sessions inter-entreprises sont confirmées à partir de 4 participants inscrits.

## 09 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 sur mesure dans vos locaux - devis sur demande). Un entretien préalable permet d'analyser les besoins spécifiques des équipes et de contractualiser via convention et CGV. La formation est 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

1 250 € 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 2 250 € HT pour un participant et de 2 700 € 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

## 10 Questions fréquentes

### Amazon Seller ou Amazon START Vendor : laquelle choisir ?

« Amazon Seller : Se lancer et développer son activité » concerne le modèle 3P, dans lequel la marque pilote davantage le prix, l'assortiment et la logistique. « Amazon START » porte sur le modèle 1P Vendor et ses relations avec Amazon. Choisissez Seller pour créer ou développer un compte Seller Central ; choisissez START pour prendre en main un compte Vendor Central.

### Que saurai-je décider après la formation Amazon Seller ?

Vous saurez distinguer Vendor et Seller, structurer un compte Seller Central, définir l'assortiment et le positionnement, choisir une configuration logistique et arbitrer visibilité et rentabilité. La formation ne traite pas les processus propres à la négociation Vendor ni la gestion d'un compte 1P. Elle accompagne le lancement ou l'optimisation d'une activité Seller, y compris dans une stratégie hybride.

### Faut-il déjà avoir un compte Seller actif pour participer ?

Le programme s'adresse aussi bien aux responsables qui souhaitent lancer un compte Seller qu'à ceux qui veulent l'optimiser. Un historique Seller n'est donc pas présenté comme un prérequis. Disposer d'un projet, d'un assortiment ou de paramètres réels facilite toutefois les arbitrages pendant la formation. Le contenu reste orienté marque et activité commerciale, pas création technique de marketplace.

## 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-5CD391 • Programme mis à jour le 18 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.