

# Amazon START : Développer son CA Vendor

Prendre rapidement en main Vendor Central, mieux gérer catalogue et flux, et préparer des échanges plus efficaces avec Amazon.

## DURÉE

**7 heures (1 jour)**

Présentiel

## INTER-ENTREPRISES

**1 250 € HT / pers.**

13 octobre 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 forme les équipes PGC & Retail aux fondamentaux d'Amazon Vendor Central, pour les profils qui prennent le sujet en main et doivent être opérationnels vite. Le modèle 1P a ses propres règles : une organisation interne, des interlocuteurs, une mécanique de catalogue et de flux qui ne se devinent pas. La formation couvre la navigation dans l'interface, la gestion de l'assortiment, les flux logistiques et les bases comptables, jusqu'aux principes de la négociation avec Amazon. De quoi structurer le compte et engager des échanges mieux préparés.

## 02 Objectifs pédagogiques

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

- Comprendre l'organisation interne d'Amazon et les interlocuteurs clés
- Maîtriser catalogue et assortiment sur Vendor Central
- Naviguer efficacement dans l'interface Vendor Central
- Appréhender les bases de la négociation avec Amazon
- Gérer les flux logistiques et les aspects comptables fondamentaux

### 03 Public visé & prérequis

#### PUBLIC VISÉ

Responsables Amazon récemment en poste, comptes clés (KAM/NAM) en charge d'Amazon, responsables e-commerce/omnicanal, category managers utilisant Vendor Central.

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique. Une connaissance basique de l'environnement e-commerce est un plus.

### 04 Programme détaillé

#### MODULE 1

#### Sécuriser les opérations, la rentabilité et le pilotage Vendor

APRÈS-MIDI JOUR 1

- Maîtriser les commandes Amazon et les exigences opérationnelles Vendor
- Piloter les accords commerciaux, paiements et déductions

#### MODULE 2

#### Piloter sa visibilité et son activation commerciale sur Amazon

MATIN JOUR 1

- Construire un catalogue Amazon Vendor performant
- Optimiser une fiche produit et intégrer les premiers enjeux économiques
- Comprendre les leviers de visibilité et d'acquisition sur Amazon
- Activer promotions et campagnes sponsorisées avec méthode

### 05 Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur l'organisation d'Amazon et Vendor Central
- Analyse approfondie de cas réels issus de l'expérience des participants
- Mises en situation pratiques sur l'interface Vendor Central
- Supports de formation projetés et documents pédagogiques remisés
- Accès à un extranet personnel pour chaque stagiaire

### 06 Encadrement pédagogique

Formation 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 garantit une approche opérationnelle et concrète.

**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 des exercices pratiques et mises en situation
- Évaluation à chaud par questionnaire individuel en fin de formation
- Évaluation à froid par questionnaire à distance (3 mois après la formation)

### 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

**13 octobre 2026**

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

INTER-ENTREPRISES

**2 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

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Délai d'accès</b> | 7 jours. Formulaire d'inscription accessible sur la page de la formation                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Inscription</b>   | 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. |
| <b>Financement</b>   | 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 START ou Amazon Advanced : laquelle choisir en Vendor ?

« Amazon START » est conçu pour une prise de poste ou une montée en compétence rapide sur Vendor Central : organisation Amazon, catalogue, assortiment, interface, flux, comptabilité et négociation. « Amazon Advanced » approfondit la rentabilité, le pricing, les promotions et la publicité. Choisissez START pour acquérir le socle opérationnel, Advanced lorsque le compte est déjà maîtrisé et que l'enjeu devient l'optimisation.

### Que saurai-je gérer après Amazon START Vendor Central ?

Vous saurez identifier les interlocuteurs Amazon, naviguer dans Vendor Central, gérer catalogue et assortiment, comprendre les flux logistiques et les fondamentaux comptables, puis préparer les bases d'une négociation. La formation ne couvre pas en profondeur l'optimisation avancée de la rentabilité ou d'Amazon Advertising : ces sujets relèvent du parcours Amazon Advanced.

## Faut-il déjà maîtriser Vendor Central avant Amazon START ?

Non. Le programme cible notamment les responsables Amazon récemment nommés, les KAM ou NAM en charge d'Amazon, les responsables e-commerce et les category managers utilisant Vendor Central. Aucun prérequis formel n'est indiqué dans la source. La formation est précisément conçue pour structurer une prise en main rapide, mais elle reste centrée sur le modèle Vendor, pas Seller.



## 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-D85A0F • Programme mis à jour le 18 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.