



FORMATION VENTE SUR AMAZON

De la création du compte Seller Central
à la première vente

VERSION PREMIUM

amazon



France

Kalim Apprentissage

- Tél. : +33 6 66 55 52 13 (WhatsApp ok)

Directeur général et formateur : M. Aidouni Salim
Email : aidounisalim@gmail.com

Algérie

Bee The Change – Learning Center

- Tél. : +213 (0) 5 54 10 69 31 (WhatsApp ok)

Directrice générale et formatrice: Mme. Belarbi Amina
Email : beethechange2025@gmail.com



Résumé de la Formation : Vendre sur Amazon – de A à Z

• Objectifs pédagogiques

À l'issue des 3 jours, les apprenants seront capables de :

1. Comprendre le fonctionnement global d'Amazon et ses marketplaces internationales (Europe, USA, Moyen-Orient)
2. Créer et paramétrer un compte vendeur sur Seller Central
3. Identifier les différents modèles de vente (FBA, FBM, Hybride) et choisir celui adapté à leur projet
4. Rechercher et analyser des produits rentables grâce à des outils d'analyse du marché
5. Mettre en ligne une offre optimisée (fiche produit, prix, livraison, SEO)
6. Lancer leur première campagne publicitaire Amazon PPC
7. Gérer les aspects logistiques, légaux et le service après-vente
8. Définir une stratégie de croissance à moyen terme

Planning de la formation

Jour 1 – Introduction & Paramétrage

Heure	Contenu
9h00 – 9h30	Accueil et introduction à Amazon
9h30 – 10h30	Panorama Amazon (chiffres, modèles FBA/FBM, comparaison mondiale)
10h30 – 10h45	Pause
10h45 – 12h15	Création du compte Seller Central (étapes, documents requis)
12h15 – 12h45	Atelier pratique : création du compte en direct
12h45 – 14h00	Pause déjeuner
14h00 – 15h30	Paramétrages initiaux (TVA, logistique, préférences du compte)
15h30 – 15h45	Pause
15h45 – 17h00	Comprendre FBA, FBM et modèle hybride – choix stratégique
17h00 – 17h30	QCM d'évaluation – Module 1

Jour 2 – Produit & Marché

Heure	Contenu
9h00 – 10h30	Sélection des produits gagnants : analyse, marges, outils
10h30 – 10h45	Pause
10h45 – 12h00	Création de fiches produits optimisées (titres, images, SEO, variantes)
12h00 – 12h45	Atelier pratique : création d'une fiche produit complète
12h45 – 14h00	Pause déjeuner
14h00 – 15h30	Publicité Amazon : bases du PPC, campagnes sponsorisées, ciblage
15h30 – 15h45	Pause
15h45 – 17h00	Étude de cas : simulation produit et campagne publicitaire
17h00 – 17h30	QCM d'évaluation – Module 2

Planning de la formation

Jour 3 – Expansion, Service Client & Aspects Légaux

Heure	Contenu
9h00 – 10h30	Expédier localement et à l'international (Europe, USA, MEA)
10h30 – 10h45	Pause
10h45 – 12h00	Gestion des retours et du service après-vente (FBM vs FBA, garanties, retours clients)
12h00 – 12h45	Aspects légaux (TVA, douanes, mentions légales obligatoires)
12h45 – 14h00	Pause déjeuner
14h00 – 15h30	Construire une stratégie à long terme (croissance, réinvestissement)
15h30 – 15h45	Pause
15h45 – 16h30	Étude de cas finale et simulation d'analyse de niche
16h30 – 17h30	Évaluation finale et remise des supports & QCM corrigés

Livrables fournis aux apprenants

- Manuel complet imprimable (plus de 100 pages)
- Fiches outils : choix du produit, calcul des marges, checklist vendeur
- Tableaux Excel : marge, campagnes PPC, analyse de produit
- Études de cas corrigées
- QCM corrigés
- Glossaire trilingue (français / anglais / arabe)
- Accès aux ressources publiques et premium



-Tarif 2025

Offre Prix TTC/personne

Formation Premium : 3 jours en **présentiel** ~~499€~~ **399€**
(Repas non compris, collation offerte)

Formation Premium : 3 jours en **distanciel**
~~420€~~ **300€**

Offre parrainage:
moins 10% sur le total de vos frais de formation par
candidat parrainé

Option : Suivi post-formation: offert

***10 élèves maximum par session. Merci pour votre
compréhension.**

