

FORMATION CONTINUE

Service aux ENTREPRISES
Partenaire de votre réussite



COMMENT VENDRE SUR AMAZON

Formule sur mesure

Description	Amazon est devenu un canal incontournable dans la vente en ligne. Au Québec seulement, c'est 57% des cyberacheteurs qui y font au moins un achat tous les mois. Cette formation vise à vous initier aux règles de cette place de marché électronique et vous montrez différentes pratiques exemplaires pour y développer vos affaires efficacement.
Objectifs	Développer ses compétences dans la mise en marché à travers Amazon.com ou Amazon.ca
Approche pédagogique	Formation centrée sur les besoins du participant, en formule « cours privé »
Éléments de contenu	<ul style="list-style-type: none">• Amazon 101 : bases et normes pour réussir sur Amazon• Étude de marché (offre, demande, consommateurs)• Création du contenu (textes, indexation, photos)• Promotion sur Amazon (achat de mots clés, coupons)• Gestion de son compte (création d'envoi d'inventaires (FBA); rapports de ventes)
Résultats attendus	Suite à la formation, les participants auront acquis les compétences nécessaires pour : <ul style="list-style-type: none">• Comprendre les différents enjeux d'Amazon (Politique de ventes, taxes, rapports, profitabilité)• Évaluer leur potentiel de marché et l'environnement de leur industrie sur Amazon.ca et Amazon.com (compétition, prix, qualité de l'offre)• Créer du contenu optimisé pour Amazon (textes et images)• Effectuer des envois dans les entrepôts d'Amazon (FBA)• Gérer leur campagne de publicité sur Amazon• Administrer leur compte Amazon
Clientèle cible	Manufacturiers ou détaillants qui démarrent sur Amazon ou qui ont déjà un compte et qui veulent en apprendre davantage; importateurs ou propriétaires de marques.
Prérequis	Aucun
Durée	25 heures
Formateur	Mathieu Poncelet et Éric Paul

*Pour en connaître davantage, communiquer avec Monsieur Frédéric Viossat -
Téléphone : 514-364-3320 poste 6234 - Courriel : frederic.viossat@clarendeau.qc.ca*