



## CRÉER ET DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ E-COMMERCE

**Tarif : 1 290 €**

### **Contact**

Quentin BONTE

Email : [quentin@amzacademy.fr](mailto:quentin@amzacademy.fr)

Téléphone : 06 31 73 05 64

### **Objectif pédagogique global**

À l'issue de la formation, le stagiaire saura :

- Créer sa micro-entreprise en e-commerce et savoir la gérer de manière optimale
- Nommer et utiliser les outils technologiques qui lui permettront de gagner du temps et de l'argent dans son lancement en e-commerce sur la marketplace Amazon
- Créer un univers singulier pour se démarquer, affirmer ses valeurs et toucher une clientèle fidèle
- Renforcer ses actions de marketing en construisant des barrières à l'entrée pour la concurrence

### **Public visé**

- Toute personne désirant créer une activité e-commerce sur Amazon
- Salarié souhaitant avoir une activité secondaire
- Demandeur d'emploi désireux de créer lui-même son emploi
- Personnes en reconversion souhaitant se lancer dans le e-commerce
- E-commerçant déjà lancé ayant besoin de passer à la vitesse supérieure

### **Prérequis**

- Ordinateur et connexion Internet

## Durée

Durée totale estimée : 15 heures

## Modalités d'accès à la formation

Les délais d'accès se veulent flexibles, à l'image du besoin de l'entrepreneur. Nous pouvons faire entrer quelqu'un en formation chaque jour ouvré sous condition d'un accord de financement total par un financeur ou du paiement de la formation dans le cas où la personne financerait tout ou partie de la formation par ses propres moyens.

Les personnes en situation de handicap physique peuvent tout à fait rejoindre notre formation dès lors qu'elles ont la capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome. En revanche, la formation ne peut être accessible aux personnes malentendantes ou malvoyantes.



**Si vous êtes en situation de handicap, veuillez nous contacter afin que nous puissions vous guider.**

## Compétences et qualification du formateur

Quentin Bonte est diplômé d'un DUT Technique de Commercialisation, mais il n'a pas attendu la fin de ses études pour se confronter au e-commerce.

Il crée sa première entreprise à 20 ans.

Il lance d'abord sa boutique e-commerce puis deux ans plus tard, se développe sur Amazon. Il devient rapidement une référence dans ce domaine et se voit proposer des contrats avec de grandes marques désireuses de développer leurs activités sur Amazon.

Il travaillera entre autres, pour **Spigen**, l'un des leaders dans la fabrication et la vente d'accessoires pour smartphones.

Il aura notamment la charge de la stratégie de référencement des produits sur Amazon, propulsant rapidement la marque dans le TOP 10 des plus gros vendeurs de la marketplace.

À la suite de cette collaboration, il décida de lancer ses produits en créant sa propre marque.

Aujourd'hui, il vend sur Amazon dans toute l'Europe, aux États-Unis et au Canada. Son expérience lui a permis d'acquérir de solides connaissances en e-commerce.

## **Spécialisations :**

- Amazon Sponsored Products
- Stratégies de référencement

- Content marketing
- Stratégie de marque

### **Modalités pédagogiques**

La formation se décompose en trois axes clés :

- L'accès au contenu pédagogique sous forme de vidéos et de présentations, correspondant à 15 heures de cours
- L'accès à la plateforme pédagogique et à tous les cours, de façon illimitée
- Un suivi personnalisé par email et téléphone

### **Modalités techniques d'accompagnement**

Pour se faire assister, le stagiaire a à sa disposition :

- Une assistance par email
- Une assistance par téléphone, sur rendez-vous
- Accès à la communauté privée de la formation, où les stagiaires peuvent s'entraider et échanger

Le formateur répond aux emails dans un délai de 24h maximum. Les rendez-vous téléphoniques doivent être fixés au moins 24h à l'avance.

Le formateur reste à l'entière disposition des stagiaires, même à l'issue de la formation. AMZ Academy accompagne les stagiaires tout au long du développement de leur projet entrepreneurial.

### **Ressources pédagogiques**

- Supports de cours, fiches pratiques et modèles accessibles 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 par l'intermédiaire d'une plateforme d'e-learning

### **Modalités de sanction de l'action**

- Relevé des connexions : suivi du temps de connexion de l'apprenant
- Attestation de formation : attestation justifiant du suivi de la formation par le stagiaire
- Passage de la certification DiGiTT

### **Moyens d'évaluation**

- QCM qui jalonnent la formation

## **Programme des cours**

### **Module 1 – Accueil en formation**

Durée estimée : 1h30

- Présentation de la formation
- Présentation d'Amazon à travers des reportages et documentaires

Modalités de validation de transfert des acquis :

- Tracking du visionnage des vidéos

### **Module 2 – Création et gestion d'une micro-entreprise**

Durée estimée : 1h30

- Comprendre le fonctionnement ainsi que les incidences sociales et fiscales de la micro-entreprise
- Les aides à la création, reprise d'entreprise
- Comprendre les étapes à réaliser pour immatriculer une entreprise
- Maitriser la réalisation des démarches d'immatriculation
- Comptabilité générale

Modalité de validation de transfert des acquis :

- Tracking du visionnage des vidéos
- Évaluation de validation des acquis

### **Module 3 – Comprendre et maitriser le processus de sélection des produits**

Durée estimée : 4h

- L'importance d'une véritable stratégie de marque pour percer
- Comprendre et maitriser le processus de sélection des produits
- Utiliser les outils technologiques pour des recherches de niches efficaces
- Évaluer le niveau de la demande et de la concurrence pour prendre des décisions éclairées

Modalité de validation de transfert des acquis :

- Tracking du visionnage des vidéos
- Évaluation de validation des acquis

## **Module 4 – Connaitre son marché et trouver les bons fournisseurs**

Durée estimée : 2h30

- Mieux connaître ses clients
- Comprendre les facteurs clés de succès du marché
- Élaborer une offre commerciale répondant aux besoins du marché ciblé
- Déterminer des critères de positionnement différenciant par rapport à la concurrence
- Trouver des fournisseurs fiables
- Comprendre et maîtriser les modes de transport, les Incoterms® et les bases du commerce international
- Savoir calculer son coût de revient et ses marges

Modalité de validation de transfert des acquis :

- Tracking du visionnage des vidéos
- Évaluation de validation des acquis

## **Module 5 – Créer une identité de marque efficace**

Durée estimée : 2h

- Faire de sa marque l'élément clé de la proposition de valeur de son entreprise
- Analyser sa concurrence pour définir son positionnement et déterminer les éléments différenciants à actionner
- Réfléchir à une identité visuelle cohérente avec son marché cible pour préparer sa future charte graphique
- Protéger sa marque d'un point de vue légal

Modalité de validation de transfert des acquis :

- Tracking du visionnage des vidéos
- Évaluation de validation des acquis

## **Module 6 – Créer des fiches produits percutantes**

Durée estimée : 1h30

- Comment l'algorithme d'Amazon analyse votre fiche produit
- Respecter les guidelines du moteur
- Comprendre et maîtriser le processus de recherche des mots-clés
- L'optimisation du titre, des bullet points et de la description
- Présenter votre produit sous son meilleur jour avec des photos persuasives

Modalité de validation de transfert des acquis :

- Tracking du visionnage des vidéos
- Évaluation de validation des acquis

**Module 7 – Construire son site vitrine**

Durée estimée : 1h

- Stratégie et objectif du site Internet
- Faire appel à une plateforme adaptée et évolutive
- Ergonomie du site

Modalité de validation de transfert des acquis :

- Tracking du visionnage des vidéos
- Évaluation de validation des acquis

**Module 8 – Réussir le lancement de ses produits**

Durée estimée : 1h

- Les méthodes pour acquérir ses premiers clients
- Capturer la voix des consommateurs pour acquérir de la preuve sociale
- Augmenter sa visibilité en appliquant des stratégies efficaces
- Mettre en place les bons outils pour automatiser les tâches répétitives
- Connaître et maîtriser les outils marketing proposés par Amazon

Modalité de validation de transfert des acquis :

- Tracking du visionnage des vidéos
- Évaluation de validation des acquis