Livret personnel de compétences

Formation Lancer et se développer sur Amazon : création, référencement et mise en vente

Ce livret personnel de compétences a pour objectif de permettre au stagiaire de suivre sa progression tout au long de la formation.
Il permet au stagiaire de se positionner par rapport aux compétences attendues à la fin de la formation.
Ce positionnement est personnel et s'enrichit au fil des apports et échanges avec le formateur.
Ce livret sera rempli tout au long de la formation par le stagiaire.
Les tableaux de compétences seront également remplis en parallèle par le formateur puisqu'ils serviront à établir un diagnostic final sur les connaissances acquises au cours de la formation.

Objet du référentiel pédagogique

Ce référentiel pédagogique présente l'ensemble des compétences évaluées dans les domaines et sous-domaines de la formation.
Il précise les compétences techniques attendues à la fin de la formation.

Résumé

Vous apprenez à créer et configurer votre compte vendeur, à effectuer les démarches d'enregistrement de votre marque et à structurer votre catalogue de produits. Vous travaillez également sur la création et l'optimisation des fiches produits, le référencement, les visuels et les informations commerciales.

Objectif de la formation

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Créer et configurer un compte vendeur Amazon en tenant compte des exigences de la marketplace.				
Préparer les démarches d'enregistrement de sa marque auprès d'Amazon Brand Registry.				
Créer et optimiser des fiches produits adaptées aux exigences du catalogue et aux règles de référencement Amazon.				
Préparer la commercialisation des produits en maîtrisant les différentes modalités de gestion des commandes et des stocks, notamment FBA et FBM.				

A = Acquis
ECA = En cours d’acquisition
NA = Non acquis

Contenu de la formation

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Module 1 - Comprendre Amazon et préparer son lancement				
Module 2 - Création et configuration du compte vendeur Amazon				
Module 3 - Enregistrement et protection de la marque				
Module 4 - Création et optimisation des fiches produits				
Module 5 - Préparation des visuels et contenus de marque				
Module 6 - Organisation logistique et préparation des ventes FBA / FBM				
Module 7 - Finalisation du catalogue et préparation à la mise en vente				

A = Acquis
ECA = En cours d'acquisition
NA = Non acquis