

Formation Augmenter ses ventes rapidement grâce aux marketplaces

Marketing / Communication Digital / Web Commerçant

Référence de la formation : **Y015**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**

Au travers du programme ci-dessous, le stagiaire sera capable, à l'issue de la formation de :

- Comparer les différentes marketplaces
- Choisir les mieux adaptées à son activité
- Exploiter le potentiel des marketplaces pour augmenter ses ventes



En présentiel ou à distance **Accessible**

Durée : **3,5 heures**

Tarif Inter : **250 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 3 mars 2026

Objectifs de la formation

- Découvrir les marketplaces (avantages/limites)
- Choisir une marketplace en fonction de son objectif et de son activité
- Élaborer le plan d'action de manière efficace

A qui s'adresse la formation ?

Public

Toute personne désirant acquérir les principes et outils fondamentaux d'une marketplace

Pré-requis

Aucun

Les points forts de la formation ?

- Formation en petit groupe
- Le formateur pourra vous conseiller sur le choix du MarketPlace en fonction de l'activité de votre entreprise

Programme de la formation

1. Découvrir les marketplaces (avantages/limites)

- Comparer les différentes marketplaces existantes
- Étudier concrètement le potentiel d'Amazon

2. Choisir une marketplace en fonction de son objectif et de son activité

- Étudier des cas concrets
- Choisir sa marketplace
- Mettre en pratique avec des exemples

3. Elaborer le plan d'action de manière efficace

- Augmenter ses ventes rapidement et facilement
- Utiliser les outils pour y intégrer votre catalogue
- Obtenir de la visibilité sur la marketplace
- Gérer votre logistique
- Maîtriser vos coûts

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes Exemples et échanges
Application et mise en œuvre

Organisation

Formation à distance ou en présentiel
Une séance de 3h30

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Livrables

Support de formation

Chiffres clés

92 %

de recommandation
en 2025

93 %

de satisfaction
en 2025

81 %

de réussite CCE
en 2025