PROGRAMME DE FORMATION

Vendre sur les marketplaces : Amazon, Cdiscount, Etsy, Vinted Pro

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0509	V2026-005	3 novembre 2026	Commerce, Marketing & Vente

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
14 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	4 modules 17 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Choisir les places de marché adaptées à ses produits, à ses clients et à son organisation, en mesurant la dépendance qu'elles créent.
- Préparer l'ouverture d'un compte vendeur professionnel et vérifier les conditions en vigueur de chaque plateforme.
- Rédiger et optimiser des annonces qui respectent les règles de la plateforme et ressortent dans sa recherche interne.
- Organiser stocks, expéditions, service client, retours et avis sur plusieurs plateformes.
- Calculer la rentabilité par produit et par plateforme et construire un plan de développement.

L'essentiel de la formation

Public visé

Commerçants, artisans, créateurs, revendeurs professionnels et responsables e-commerce de TPE et PME qui veulent vendre sur une ou plusieurs places de marché (Amazon, Cdiscount, Etsy, Vinted Pro) et en maîtriser la rentabilité.

Prérequis

- Vendre ou projeter de vendre des produits physiques dans un cadre professionnel.
- Savoir utiliser un tableur à un niveau simple (saisir, calculer une somme ou un pourcentage).
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet ; aucun compte vendeur n'est exigé, les manipulations se font sur des cas fictifs.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'entreprises fictives (Maison Ardelle, torréfacteur artisanal avec boutique et vente en ligne ; Brévance, éditeur de logiciel B2B ; Atelier Solvène, institut de beauté de quartier — entreprises fictives, données fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo d'explication, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (études de cas, décisions, rédactions d'annonces, calculs sur tableur, échanges simulés avec des clients) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique (cas, décisions, rédactions, livrables), le reste aux apports et aux évaluations. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **19 %** théorique · **52 %** pratique · **29 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : plan de vente sur places de marché d'une entreprise fictive (choix des plateformes, annonce optimisée, organisation opérationnelle, calcul de rentabilité sur commissions fictives), corrigé sur grille, et questionnaire de 15 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches pratiques et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, tableaux fournis aussi en format tableur accessible, navigation au clavier, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **1 210 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

4 modules, 17 leçons — durée totale 14 h.

01 Choisir ses places de marché

1. Positionnement — vendre sur les marketplaces
2. Le modèle des places de marché
3. Choisir parmi Amazon, Cdiscount, Etsy et Vinted Pro
4. Préparer l'ouverture d'un compte vendeur
5. Atelier de synthèse — Choisir ses places de marché

02 Créer des annonces qui vendent

1. Rédiger une annonce complète
2. Être visible dans la recherche de la plateforme
3. Fixer son prix sur une place de marché
4. Atelier de synthèse — Créer des annonces qui vendent

03 Gérer les opérations au quotidien

1. Gérer ses stocks sur plusieurs canaux
2. Expédier : en direct ou par la plateforme
3. Service client, retours et avis
4. Atelier de synthèse — Gérer les opérations au quotidien

04 Piloter la rentabilité et se développer

1. Mesurer la rentabilité par plateforme
2. Publicité interne et promotions
3. Construire son plan de développement
4. Atelier de synthèse — Piloter la rentabilité et se développer