

Choisir et se lancer sur une ou plusieurs places de marché (marketplaces)

DESCRIPTION

Être présent sur une ou plusieurs places de marché peut s'avérer utile voire indispensable pour **gagner en notoriété et générer plus de ventes**. Les places de marché ont d'ailleurs permis à de nombreuses TPE/PME de limiter la baisse des ventes liée à la crise sanitaire en 2020, en fournissant de nouveaux débouchés. Mais vendre sur une place de marché, ce n'est pas uniquement vendre sur Amazon : de nombreuses solutions existent, parfois spécialisées, en B2B comme en B2C. Il est toutefois nécessaire de bien connaître les plateformes en amont, afin d'éviter les mauvaises surprises. Cette formation vous accompagne dans le choix d'une ou plusieurs places de marché, et si souhaité, dans leur utilisation.

OBJECTIFS

- Connaître le fonctionnement et les conditions des différentes places de marché pertinentes dans son secteur ou pour ses produits (conditions à respecter, coûts, options, publicité, erreurs à éviter...)
- Faire un choix d'une ou plusieurs places de marché
- Préparer et lancer sa présence sur la ou les places de marché choisies
- Suivre les résultats et en déduire des ajustements

PUBLIC

- Responsables et équipes marketing
- Responsables et équipes commerciales

PROGRAMME

Modules et contenus :	Durée :
<p>Module 1 : Introduction et choix d'une première liste de marketplaces (B2C et/ou B2B)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introduction : présentation et intérêts des marketplaces - Définir son marché : <ul style="list-style-type: none"> o Produits / catégories de produits o Cible visée o Zone géographique (France/ International) - Connaître les places de marché existantes dans son secteur : <ul style="list-style-type: none"> o France : marketplaces génériques et/ou spécialisées o International <p>A l'issue de ce module, une liste courte des marketplaces envisageables est retenue.</p>	<p>1 séance de 2h</p>
<p>Module 2 : Comparaison des marketplaces retenues</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fonctionnement de base des marketplaces : <ul style="list-style-type: none"> o Conditions d'entrée et d'engagement o Coût / frais o Options gratuites et payantes o Conditions d'utilisation à connaître / pratiques interdites o Facturation o Options de livraison o Gestion des stocks et de la logistique - Options de publicité - Données communiquées par la place de marché - Statistiques fournies par la place de marché <p>A l'issue de ce module, un choix est fait sur une ou plusieurs marketplaces.</p>	<p>1 séance de 2h</p>

<p>Module 3 : Préparer les équipes internes et le réseau existant</p> <ul style="list-style-type: none"> - Caractériser le changement pour les équipes commerciales, logistiques, et le réseau de distribution - Préparer les équipes commerciales et le réseau de distribution : <ul style="list-style-type: none"> o Prévoir des communications o Recueillir et traiter les résistances - Préparer et communiquer avec les équipes logistiques <p>Ce module se rapporte à la conduite du changement. Pour un cours plus complet, voir notre formation <i>Intégrer la conduite du changement dans son projet.</i></p>	1 séance de 2h
<p>Module 4 : Intégrer et vendre sur une ou plusieurs marketplaces</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créer son compte vendeur / sa boutique - Choisir et mettre en ligne ses produits / créer ses fiches produits 	1 séance de 2h
<p>Module 5 : Suivre les résultats et la rentabilité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suivre les résultats et la rentabilité - Utiliser la publicité 	1 séance de 2h

Ce programme peut être modifié. S'il est allégé par exemple, le prix sera réduit. Le prix final est fixé une fois le programme définitif établi avec vous. L'adaptation aux besoins exacts de votre entreprise se fait sans coût supplémentaire.

METHODES MOBILISEES - LearnAndDo™

Modalités pédagogiques :

Cette formation est réalisée **entièrement à distance**.

Chaque session fait l'objet d'une **présentation power point (support de cours)** diffusée au stagiaire par le formateur, et est enregistrée si le stagiaire l'accepte. La présentation power point est envoyée par mail sous format PDF après chaque session, à chaque stagiaire, avec l'enregistrement le cas échéant.

Cette formation suit le concept de **LearnAndDo™** : apprendre et faire en même temps. La plupart des sessions reposent sur des **échanges d'informations** entre le groupe et le formateur. Des **exercices** sont proposés aux stagiaires d'un cours à l'autre. Ils sont revus avec le formateur au début du cours suivant. Lors des paramétrages et configurations sur la place de marché retenue, l'un des participants devra être leader actif et partager son écran afin que le formateur puisse le guider dans l'outil.

Chaque session est **participative et interactive** : les stagiaires sont invités à poser des questions s'ils en ont, ou à faire part de leurs remarques, expériences, avis.

Attention : pour la mise en pratique **à partir du module 4**, des coûts sont à prévoir en fonction des marketplaces retenues. Les éléments nécessaires au choix des marketplaces, dont le coût d'utilisation, sont détaillés en amont. La mise en pratique ne peut avoir lieu sans cela.

Moyens techniques :

La formation est réalisée par **Teams®**. Une aide à l'utilisation de Teams® est fournie par le formateur aux stagiaires, en amont de la première session. Au début de chaque session, le formateur et les stagiaires vérifient ensemble la bonne qualité des conditions techniques.

Formateur :

Cette formation est délivrée par un formateur expérimenté, dont les compétences et la pédagogie ont été éprouvées.

Chaque stagiaire ou groupe de stagiaires est suivi par **un seul et même formateur**.

PREREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

A PREVOIR POUR LA FORMATION

Matériel informatique et connexion Internet :

Cette formation est réalisée entièrement à distance. Il est recommandé que chaque stagiaire dispose :

- De **son propre ordinateur**
- D'une **connexion Internet suffisante** : débit ascendant d'au moins 5Mbps et ping n'excédant pas 15ms. Ceci peut être vérifié facilement en utilisant le lien suivant : <https://www.speedtest.net/>

Création de comptes et budget :

Selon les choix opérés pendant la formation, sont à prévoir :

- La création **d'un compte voire d'une boutique** sur la ou les marketplaces retenues
- Un **budget** d'utilisation
- Eventuellement un budget pour des options supplémentaires d'utilisation ou de publicité

PROCEDURES D'EVALUATION A L'ENTREE ET A LA SORTIE

Evaluation à l'entrée :

L'évaluation à l'entrée permet de connaître le niveau des stagiaires **en début de formation**, afin de les orienter vers le programme le plus adapté et le cas échéant, de constituer des groupes de niveaux homogènes.

Cette évaluation se fait par un **entretien rapide (15 minutes environ)** avec le formateur.

L'évaluation à l'entrée ne conditionne pas la possibilité de suivre la formation.

Evaluation à la sortie :

L'évaluation à la sortie permet de mesurer le niveau des stagiaires **en fin de formation**, et l'atteinte des objectifs.

Elle se fait par un **bilan de contrôle, par le formateur, des actions réalisées** par les stagiaires tout au long de la formation, en vue d'atteindre les objectifs visés.

Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client et sont inscrits pour chaque stagiaire sur son certificat de réalisation.

Evaluation à froid :

Selon les souhaits du client, une évaluation à froid peut être organisée **deux à trois mois** après la fin de la formation.

Cette évaluation se fait par un **questionnaire** à remplir par chaque stagiaire. Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client.

DUREE

- 5 séances de 2h à répartir sur 2,5 mois, soit **un total de 10h**
- Compter 15h de travail pour l'équipe stagiaire en dehors des sessions

CALENDRIER DE MISE EN PLACE

Cette formation est **ouverte toute l'année**.

Le délai de mise en place est **d'environ un mois**, mais peut dépendre du planning des formateurs et de la réponse de votre OPCO pour une éventuelle prise en charge.

Les dates des sessions sont définies par le formateur avec l'entreprise et/ou avec chaque stagiaire ou groupe de stagiaires, en fonction de leurs disponibilités.

PRIX

Nombre de participants	Prix par groupe
1 personne	2.700€ HT
2-3 personnes	3.150€ HT
4-5 personnes	4.000€ HT

Si le programme est modifié, les prix seront adaptés en conséquence.

Pour plus d'informations sur la tarification et les modalités de paiement, veuillez consulter nos **Conditions Générales de Vente (CGV)** : <https://site.vascoo-up.com/conditions-generales-de-vente>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (PSH). Retrouvez toutes les informations nécessaires sur notre page dédiée : <https://site.vascoo-up.com/nos-formations-professionnelles/accueil-des-personnes-en-situation-de-handicap/>