

Operazione Rif. PA 2024-22700/RER approvata con DGR 1914/2024 in data 14/10/2024 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



## VENDERE CON AMAZON BUSINESS - MODALITA' WEBINAR

Competenze tecnico specialistiche nella rete per lo sviluppo del territorio - PG4

Marketing



### Obiettivi

Il corso offre una panoramica operativa su Amazon Business, illustrando le principali differenze rispetto alla versione consumer e i vantaggi del canale B2B. Viene spiegato come configurare correttamente l'account, gestire il catalogo prodotti e impostare una logistica efficiente. Ampio spazio è dedicato alla definizione delle strategie di prezzo, alla pubblicità tramite Amazon Ads e all'analisi delle performance. Completano il percorso approfondimenti su promozioni, crescita strategica e casi studio reali, con l'obiettivo di fornire competenze concrete e immediatamente applicabili.

### Argomenti

#### Introduzione e posizionamento

Cos'è Amazon Business e in che modo si differenzia rispetto ad Amazon Consumer

Quali sono i vantaggi di Amazon Business e a chi è rivolto il programma

Panoramica generale della piattaforma di vendita

#### Configurazione e Seller Central

Creazione dell'account Amazon Seller Professional e impostazioni di

**DURATA TOTALE:**  
20 ore

**NUMERO  
PARTECIPANTI:**  
MINIMO 8

**CALENDARIO:**  
dal: 09/09/2025  
al : 07/10/2025

**TERMINE  
ISCRIZIONI:**  
25/07/2025

**SEDE DI  
SVOLGIMENTO:**  
REGGIO EMILIA

**REFERENTE DEL  
CORSO:**  
LARA BARILLI  
lara.barilli@formart.it  
342-6822753

**QUOTA DI  
PARTECIPAZIONE:**  
Finanziato

base

Attivazione funzionalità Business (IVA, sconti per quantità)

Panoramica funzionale di Seller Central: dashboard, ordini, prodotti, performance

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.  
Le date potrebbero subire variazioni.

## **Catalogo e gestione prodotti**

Panoramica e valutazione schede prodotto rispetto a titoli, keyword, immagini

Gestione varianti codici prodotto disponibili quali ASIN, SKU, EAN

Best practice per ottimizzare la visibilità e la coerenza del catalogo

## **Logistica e gestione inventario**

Valutazione delle differenze tra le logistiche disponibili FBA e FBM

Pianificazione e gestione dello stock, rotazione e livelli di riordino

Gestione dei resi e della customer experience in ottica B2B

## **Pricing e strategia commerciale**

Definizione del prezzo: margini, concorrenza, target B2B

Sconti per quantità e offerte riservate alle aziende

Strategie di posizionamento commerciale rispetto al mercato

## **Amazon Ads**

Introduzione alle campagne PPC: Sponsored Products, Sponsored Brands, Sponsored Display

Creazione, impostazione e gestione di campagne efficaci

Analisi delle performance pubblicitarie: KPI, ACOS, ROAS, ottimizzazione

## **Reportistica e analisi performance**

Lettura dei report vendite e performance da Seller Central



Monitoraggio e valutazione dei KPI fondamentali

Identificare opportunità di miglioramento e prodotti critici

### **Promozioni e campagne strategiche**

Tipologie di promozioni: offerte lampo, coupon, sconti riservati

Come integrare promozioni e campagne Ads

Pianificazione promozioni su più marketplace

### **Analisi di mercato e crescita strategica**

Analisi dei competitor: strumenti e tecniche

Scouting di nuove nicchie di prodotto e trend emergenti

Costruzione di una roadmap di crescita scalabile

### **Chiusura e casi studio**

Presentazione di casi reali di successo su Amazon Business

Errori comuni da evitare

Domande, confronto e roadmap operativa finale

### **Misure di accompagnamento**

Partecipando al corso potrai permettere alla tua azienda di beneficiare di un'attività di consulenza su misura senza sostenere alcun costo aggiuntivo. Le opportunità sono limitate: fanne richiesta al momento dell'iscrizione. La durata di questo servizio è di 6 ore.

### **Destinatari**

Il corso si rivolge a imprenditori, figure chiave o apicali, responsabili di processo, progetti o attività specifiche, tecnici, start-upper, e professionisti in genere che intervengono con competenze specifiche nelle attività di promozione e vendita e che richiedono approfondimenti per una specializzazione ulteriore funzionale a processi di innovazione.

### **Calendario**

Il corso si svolgerà nel periodo Settembre - Ottobre dalle 13.30 alle 17.30



 Confartigianato

FORMart sede di REGGIO EMILIA, Via Luigi Sani, 7 42121 Reggio Emilia

T. 0522-267411 - info.reggio@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



Nelle seguenti date:

09/09  
12/09  
16/09  
03/10  
07/10

25/07/2025 è il termine ultimo entro il quale inviare la documentazione necessaria per l'iscrizione

L'attività formativa si svolgerà in webinar: puoi frequentare il corso utilizzando il PC, lo smartphone o il tablet tramite una connessione stabile.

### **Docenti**

Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti del settore e dell'area tematica del corso.

Il docente di questo corso è Marco Toni, professionista IT esperto con oltre 20 anni di esperienza internazionale.

### **Requisiti**

Il corso è aperto a persone occupate:

dipendenti  
imprenditori  
liberi professionisti

che operano in aziende del sistema di riferimento con sede legale o unità locale in Emilia Romagna

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione
- Residenza in comuni diversi dal luogo della formazione (di norma diverso dal capoluogo di provincia)



 Confartigianato

FORMart sede di REGGIO EMILIA, Via Luigi Sani, 7 42121 Reggio Emilia

T. 0522-267411 - info.reggio@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

