



DÉCOUVRIR LE LIVE SHOPPING

Préparez, animez et gérez ses ventes en direct.

Cette formation a pour objectif de vous permettre de comprendre le fonctionnement du live shopping et d'en découvrir les principales fonctionnalités.

Vous créez et configurez votre compte vendeur, à sélectionner et présenter vos articles, à fixer vos prix et à préparer vos sessions de vente.

Vous découvrirez également comment animer un live, interagir avec les acheteurs, gérer les commandes et analyser vos résultats.

À l'issue de la formation, vous serez capable d'organiser et d'animer votre propre live shopping en autonomie, de la préparation des articles jusqu'au suivi des ventes.

date de mise à jour
26/10/2026

AyOni

MODALITÉS D'ACCÈS

Accessibilité et prise en charge des publics

Notre organisme de formation accorde une importance essentielle à l'accueil de toute personne souhaitant se former. Nous veillons à ce que chacun puisse accéder à nos formations dans les meilleures conditions. L'ensemble de nos formateurs est sensibilisé à l'accompagnement des personnes en situation de handicap. Chaque formation peut, si nécessaire, faire l'objet d'adaptations pédagogiques, organisationnelles ou matérielles.

Pour toute demande spécifique liée à une situation de handicap, vous pouvez contacter notre référente handicap :

laure@ayoni.fr ou via le formulaire de contact disponible sur notre site.

Elle réalisera avec vous une analyse individualisée de vos besoins et définira les conditions d'accessibilité les plus adaptées à votre situation

Procédure d'inscription

Les inscriptions sont accessibles directement depuis les pages de nos formations. Lorsque des sessions sont ouvertes, vous pouvez effectuer une pré-inscription en ligne.

Cette pré-inscription est suivie d'un entretien téléphonique permettant d'évaluer vos besoins et de vérifier l'adéquation de la formation avec votre projet.

Si aucune session n'est ouverte, vous pouvez formuler votre demande via le formulaire de contact de notre site. Nous reviendrons vers vous afin de vous proposer les modalités adaptées.

Délais d'accès à la formation

Le délai moyen entre la demande d'inscription et l'entrée en formation est de 45 jours.

Lieu de formation

Les formations en présentiel peuvent se dérouler :

- au sein de votre structure,
- ou
- dans des salles de formation dédiées.

Le lieu exact sera précisé dans le devis, puis confirmé dans la convention de formation établie avec vous ou votre structure.

Les formations peuvent aussi se dérouler en distanciel. Un lien visioconférence vous sera communiqué 7 jours avant la formation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection : présentation des contenus via supports visuels.

Mise à disposition des outils numériques dédiés.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

Alternance de séquences théoriques, échanges interactifs, ateliers pratiques et mises en situation.



MOYENS TECHNIQUES

Supports de formation : documents, fiches outils et ressources complémentaires remis aux apprenants.
Disposer d'un smartphone, d'une connexion Internet et d'articles à vendre.

PRÉ-REQUIS :

Aucune expérience en vente ou en live shopping n'est nécessaire.
Vendeur connaissant vos produits.



Programme de formation

Mise à jour le 18/10/2026

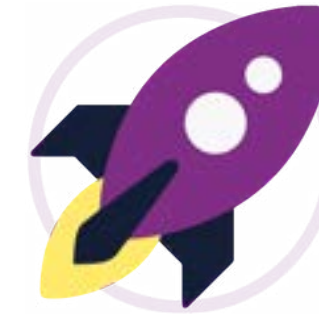
PROGRAMME DE FORMATION

SE LANCE DANS LE LIVE SHOPPING

Une formation stratégique 21 heures



PUBLICS :



8 PARTICIPANTS / SESSIONS

Aux vendeurs et conseillers de vente souhaitant maîtriser les techniques de vente et d'animation en direct.
Aux équipes commerciales désireuses de diversifier leurs canaux de vente et d'améliorer leurs performances.
Aux responsables de boutique et managers souhaitant intégrer le live shopping à leur stratégie commerciale.
Aux collaborateurs e-commerce et marketing amenés à animer des sessions de vente en ligne



MODALITÉS

- Formation en **présentiel**
- Durée : **3 journées soit 21 heures**
- Tarif : **1050€ HT**



06 59 85 19 37



laure@ayoni.fr



<https://www.ayoni.fr>



AYONI – 8 rue René Cassin 17000 La Rochelle

Siret : 823 315 759 00022 – Naf : 7022Z – NDA : 75170301617

AYONI
ACADEMY



Cette formation permet aux participants **d'acquérir des compétences concrètes et opérationnelles pour préparer, organiser et animer** leurs ventes en live shopping en toute autonomie. À l'issue de la formation, ils seront capables de gérer leurs sessions de vente, suivre leurs commandes et analyser leurs résultats afin d'améliorer leurs pratiques commerciales.



M.1

MODULE 1 : INTRODUCTION
DÉCOUVRIR LE LIVE SHOPPING

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE :

Comprendre le fonctionnement du live shopping, les spécificités de ces plateformes, les enchères, les commissions et les principales règles de vente.



M.2

MODULE 2 : DÉFINITIONS
CRÉER SON COMPTE LIVE SHOPPING

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE :

Créer et personnaliser son profil, comprendre les étapes d'accès à la vente, paramétrer sa boutique et découvrir les principales fonctionnalités.



M.3

MODULE 3 : MÉTHODOLOGIES
PRÉPARER SON PREMIER LIVE

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE :

Sélectionner ses articles, fixer ses prix, créer ses fiches produits, préparer son matériel et programmer son premier live.



M.4

MODULE 4 : STRATÉGIE
ANIMER ET VENDRE EN DIRECT

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE :

Présenter ses articles, lancer des enchères, interagir avec les spectateurs, gérer le rythme du live et développer ses premières techniques commerciales.



M.5

MODULE 5 : CONCLUSION
GÉRER SES VENTES ET FIDÉLISER

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE :

Comprendre la gestion des commandes, préparer les colis, respecter les délais d'expédition, suivre ses résultats et fidéliser ses premiers acheteurs.

PROGRAMME DE 21 HEURES

MODULE 1

INTRODUCTION

PRÉSENTATION DES ÉTAPES CLÉS

Les usages de l'apprenant

Prise de connaissance des attentes de chacun



PRISE DE CONNAISSANCE DES ACTIONS MENÉES

Échange sur les expériences de vente des participants, leurs habitudes d'utilisation des plateformes et leurs éventuelles difficultés commerciales.

CONTENU DU MODULE

DÉCOUVERTE

Comprendre le concept du live shopping et ses opportunités.

Découvrir les plateformes de live shopping et leur fonctionnement.

Identifier les différents formats de vente en direct.

Comprendre le système d'enchères, les commissions et les règles de vente.

ATTENTES DES APPRENANTS

Identifier les motivations et objectifs de chacun.

Évaluer les connaissances initiales du live shopping.

Définir les premières attentes en matière de vente et de revenus.



MISE EN SITUATION DES ACTIONS À MENER

Observation d'un live shopping et identification des différentes étapes d'une vente : présentation, enchères, interaction et conclusion.

MODULE 2

DÉFINITION

LES PRATIQUES

*Création et personnalisation de son espace vendeur,
Accompagnement des apprenants dans la prise en main de la plateforme.*



PRISE DE CONNAISSANCE DES ACTIONS MENÉES

- Vérification des comptes existants, des connaissances numériques et des éventuelles difficultés rencontrées lors de l'inscription.

CONTENU DU MODULE



CONFIGURATION DU COMPTE

Créer et configurer son compte de livreur.
Personnaliser son profil vendeur : photo, biographie et identité.
Découvrir les paramètres de sa boutique.
Comprendre les principales fonctionnalités de l'interface vendeur.

ATTENTES DES APPRENANTS

Disposer d'un compte vendeur opérationnel, sous réserve de validation par la plateforme.
Savoir naviguer dans son espace personnel.
Comprendre les étapes nécessaires pour commencer à vendre.



MISE EN SITUATION DES ACTIONS À MENER

Création ou optimisation du profil liveshopping, personnalisation de la boutique et découverte pratique des outils de vente.

MODULE 3

MÉTHODOLOGIE

PROCESS ET RESSOURCES

Organisation et préparation d'une session de vente
Acquisition des méthodes nécessaires pour
structurer un live efficace.



PRISE DE CONNAISSANCE DES ACTIONS MENÉES

- Analyse des articles disponibles, des méthodes de fixation des prix et des moyens matériels dont disposent les participants.

CONTENU DU MODULE



PRÉPARATION DU LIVE

Sélectionner les articles adaptés à la vente en direct.

Définir ses prix de départ et sa stratégie d'enchères.
Créer ses fiches produits et organiser son catalogue.
Préparer son matériel, son espace de vente et programmer son live.

ATTENTES DES APPRENANTS

Savoir sélectionner et valoriser ses produits.
Comprendre les étapes de préparation d'une vente.
Être capable d'organiser son premier live de manière autonome.



MISE EN SITUATION DES ACTIONS À MENER

Création de fiches produits, simulation de mise en vente et préparation d'un premier live avec choix des articles, prix et matériel.

MODULE 4

STRATÉGIE

RÉSULTATS

Techniques d'animation et développement des compétences commerciales
Apprentissage des bonnes pratiques pour captiver une audience et déclencher des ventes.



PRISE DE CONNAISSANCE DES ACTIONS MENÉES

- Évaluation de l'aisance orale, des expériences commerciales et des difficultés rencontrées dans la présentation ou la vente de produits.

CONTENU DU MODULE



ANIMATION COMMERCIALE

Présenter ses articles de manière attractive et convaincante.

Lancer et gérer les enchères en direct.

Interagir avec les spectateurs et répondre à leurs questions.

Maintenir un rythme dynamique et utiliser les techniques de vente adaptées.

ATTENTES DES APPRENANTS

Gagner en aisance dans la prise de parole.

Développer sa capacité à convaincre et à vendre.

Savoir gérer les interactions et les imprévus pendant un live.



MISE EN SITUATION DES ACTIONS À MENER

Simulation d'un live avec présentation d'articles, lancement d'enchères, gestion des interactions et traitement des objections clients.

MODULE 5

CONCLUSION

MISE EN PLACE

Gestion des commandes et développement de la fidélisation
Accompagnement vers une pratique autonome et durable du live shopping.



PRISE DE CONNAISSANCE DES ACTIONS MENÉES

- Échange sur les méthodes d'expédition, les expériences de relation client et les pratiques de suivi des ventes des participants.

CONTENU DU MODULE



GESTION ET FIDÉLISATION

Comprendre le suivi et le traitement des commandes.

Préparer les colis et respecter les délais d'expédition.
Suivre ses résultats et identifier les axes d'amélioration.
Mettre en place des actions pour fidéliser ses premiers acheteurs.

ATTENTES DES APPRENANTS

Savoir gérer les différentes étapes après une vente.
Comprendre l'importance de la satisfaction client.
Être capable d'analyser ses résultats et de préparer ses prochaines ventes.



MISE EN SITUATION DES ACTIONS À MENER

- Simulation du traitement d'une commande, préparation d'un colis, analyse d'un bilan de ventes fictif et élaboration d'un plan d'action pour un prochain live.



Emma ZIBI



PROFIL

Passionnée par la créativité et l'innovation digitale, spécialisée en community management et création de contenus numériques à fort impact.

COMPÉTENCES CLÉS

Maîtrise des outils de création graphique et web :

Photoshop, Adobe Illustrator, HTML

Conception de contenus visuels et digitaux engageants

Développement de stratégies digitales alignées sur les objectifs de marque

EXPERTISE

Création et gestion de contenus pour les réseaux sociaux

Définition et mise en œuvre de stratégies de communication digitale

Renforcement de l'engagement des communautés et de la visibilité des marques

Veille constante des tendances digitales et sociales

Création et vente en liveshopping avec des datas concluantes

Transformation d'idées créatives en projets concrets et performants

RÔLE

Concevoir des identités numériques fortes et cohérentes

Animer et développer des communautés engagées

Accompagner les marques dans leur stratégie digitale en alliant créativité, authenticité et performance

Valoriser l'image des entreprises à travers des contenus inspirants et impactants