



INTRA : 4 200 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #A001



## PUBLIC CIBLE

- Vendeurs, comptes-clefs
- Category managers des industriels



## PRÉREQUIS

- Avoir des bases en marketing et distribution



## DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14 heures)



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier et comprendre les enjeux du category management
- Comprendre les bénéfices d'une approche catégorielle
- Connaître la méthodologie
- Construire son plan d'actions

firstgroup  
spark  
CONSEIL & FORMATION

## Programme

- **Introduction au Category Management**
  - Définition du rôle du Category Management
  - Distinction des types de Category Management et leurs conditions de succès
  - Analyse des besoins, grilles d'analyse et de décision
- **Amorcer une stratégie de Category Management**
  - Définition du périmètre de la catégorie selon l'analyse des besoins de consommation
  - Diagnostic et SWOT de la catégorie
  - Analyse de la catégorie et du parcours d'achat : drivers, leviers, sources de croissance et valorisation
  - Construction du plan d'activation par canal pour générer la croissance
- **Décliner la stratégie catégorielle au niveau d'une enseigne**
  - Conduite du diagnostic client et de la performance de sa marque.
  - Identification du rôle de sa catégorie pour le client.
  - Déclinaison de sa stratégie client en cohérence avec celle de sa marque.
  - Elaboration d'un plan d'action annuel.
- **Revendre et exécuter le dispositif catégoriel**
  - Engagement du client et développement de la collaboration.
  - Définition des KPIs et mise en œuvre du plan d'action



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des séquences théoriques & des apports d'expériences.
- Des exercices en sous-groupe sur les situations des participants
- Des échanges et retours d'expérience entre les participants.
- Des exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs (rédaction d'un cahier des charges, ateliers de réflexion, grille d'évaluation des fournisseurs...)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mises en situation...)
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

## PROFIL DE L'INTERVENANT

- Expert, consultant, formateur, coach, en achat, négociation, supply chain, management

## RÉFÉRENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - [lea.menager@firstgroup.fr](mailto:lea.menager@firstgroup.fr)

## NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation : TBA
- Taux d'assiduité : TBA
- Taux de satisfaction des stagiaires : **TBA**

## CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>