



INTRA : 4 200 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #A002



PUBLIC CIBLE

- Vendeurs, comptes-clefs
- Category managers



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



PRÉREQUIS

- Avoir des bases en marketing et distribution

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 pour ses catégories**
 - Identification du rôle de ses catégories
 - Déclinaison de sa stratégie marques/fournisseurs en cohérence avec celle de son enseigne
 - Elaboration d'un plan d'action annuel
 - 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

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation : 65
- Taux d'assiduité : 98%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 92%

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

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

<https://www.firstgroup.fr>