

Améliorer ses compétences en Category Management

Passer d'analyses descriptives à une recommandation client convaincante, utile à la catégorie et reconnue par les enseignes.

DURÉE**14 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**2 500 € HT / pers.**

Nous consulter

INTRA-ENTREPRISE**à partir de 4 400 € HT**

Dates au choix

à partir de 1 pers.

ÉVALUATION APPRENANTS**9.5**¹⁰

01 Présentation

Une analyse pertinente ne suffit pas toujours à convaincre un client ni à installer une relation de confiance durable autour de la catégorie. Cette formation ACTINCO s'adresse aux category managers juniors ainsi qu'aux professionnels des ventes ou du e-commerce en évolution vers ce métier, pour consolider les fondamentaux, bâtir une revente catégorielle efficace et mieux incarner un rôle de référent auprès des enseignes. Une approche fondée sur la pratique, l'argumentation et la qualité de la recommandation.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Maîtriser les fondamentaux du Category Management
- Savoir élaborer une revente catégorielle efficace
- S'approprier les clés pour devenir un Category Captain sur la catégorie et être identifié par ses clients comme la personne à contacter

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Category Manager junior ou ayant déjà un an d'expérience en Category Management Professionnels du e-commerce ou des ventes souhaitant s'orienter vers un poste de Category Manager

PRÉREQUIS

Avoir déjà travaillé dans la grande distribution et connaître les panels.

04 Programme détaillé

MODULE 1

Jour 2 : Mise en pratique

RÉALISER EFFICACEMENT UNE REVUE DE MARCHÉ · RÉUSSIR UNE RECOMMANDATION D'ASSORTIMENT · CONSTRUIRE UNE RECOMMANDATION MERCHANDISING PERCUTANTE · RÉUSSIR SON RENDEZ-VOUS CLIENT : INTERLOCUTEUR, TEASING,

Réaliser efficacement une revue de marché

Réussir une recommandation d'assortiment

Construire une recommandation merchandising percutante

Réussir son rendez-vous client : interlocuteur, teasing, agenda et bonnes pratiques

Wrap-up

MODULE 2

Jour 1 : Fondamentaux

DÉFINITION DU CATEGORY MANAGEMENT ET ENJEUX · PROCESS DU CATEGORY MANAGEMENT ET CALENDRIER · PÉRIMÈTRE ET ENJEUX D'UNE CATÉGORIE · LES LEVIERS : ASSORTIMENT, MERCHANDISING ET PROMOTION · RÉALISER UN D

Définition du Category Management et enjeux

Process du Category Management et calendrier

Périmètre et enjeux d'une catégorie

Les leviers : assortiment, merchandising et promotion

Réaliser un diagnostic catégoriel efficace

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Support de formation projeté Supports pédagogiques Extranet personnel Exercices Témoignages

06 Encadrement pédagogique

Formation animée par un expert e-commerce et Category Management disposant d'une solide expérience en entreprise dans le retail et le e-commerce.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Formulaire de positionnement avant la formation
- Évaluation de la formation et du positionnement par rapport aux objectifs Quiz de connaissances

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence Attestation de réalisation

08 Prochaines sessions

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

14 h

Dans vos locaux ou en salle privatisée

Les sessions inter-entreprises sont confirmées à partir de 5 participants inscrits. Dates et tarifs susceptibles d'évolution : la version en vigueur est celle publiée sur la fiche en ligne.

09 Feedback participants

“

Approche consumer centric, avec exemple sur expérience pour appuyer des faits marquants.

Verbatims issus des questionnaires d'évaluation à chaud.

10 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	30 jours ouvrés minimum, dans un calendrier défini en concertation selon les disponibilités.
Financement	TVA 20 %. Prise en charge OPCO possible selon votre branche et votre plan de développement des compétences.
Accessibilité	Les personnes en situation de handicap peuvent être accueillies avec des adaptations spécifiques. Contactez Françoise Acca, référente handicap ACTINCO, au +33 (0)6 27 79 71 66 afin d'étudier ensemble les meilleures conditions d'accueil, en amont de l'inscription.

INTER-ENTREPRISES

Inscription en inter-entreprise ou en intra-entreprise. Analyse préalable du besoin et contractualisation par convention et conditions générales de vente. Devis sur demande pour l'intra-entreprise. Formation adaptée aux personnes en situation de handicap. Contacter Françoise Acca, référente handicap, afin d'étudier les meilleures conditions d'accueil.

Session collective au calendrier. 2 500 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

La formation dans vos locaux, avec vos seules équipes, personnalisée à partir de vos cas réels.

En intra-entreprise, la formation se déroule dans vos locaux, avec vos seules équipes, et le programme est personnalisé à partir de vos cas réels. Le tarif de la session est de 4 400 € HT pour un participant et de 5 350 € HT à partir de deux. Devis complet sur demande.

Un format sur mesure ?

Nous cadrons ensemble le format, la date et les modalités inter ou intra.

Échangeons sur vos besoins



ACTINCO

**Développer les compétences
opérationnelles et stratégiques des
professionnels du retail, depuis 2015.**

ACTINCO conçoit sur mesure des dispositifs qui rendent les

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

Elle lance et anime les programmes ACTINCO Mastermind®.

Domaines d'expertise : e-commerce, retail, Category Management
efficient et responsable, data et information produit. Elle collabore

équipes autonomes et génèrent des résultats durables : formations, ACTINCO Mastermind® et collaboration stratégique, sur les sujets e-commerce, Drive, Category Management efficient et responsable, data produit, IA et gouvernance.

ACADEMY Formations E-commerce, Category & omnicanal management, Stratégie commerciale & marque, Leadership & transformation, Numérique responsable & éco-conception.

MASTERMIND® ACTINCO Mastermind® — intelligence collective entre pairs : e-commerce, proximité, food service, RGM, digital marketing, pharmacie, leaders.

STRATEGIC COLLABORATION Nous vous aidons à définir votre stratégie et à clarifier votre plan d'action. Nous partageons notre savoir-faire et vous fournissons les outils nécessaires pour mettre en œuvre votre stratégie.

avec l'Institut du Commerce et s'appuie sur son expérience chez Carrefour.

Certifications : E-commerce, e-marketing, facilitation (visual mapping, Process Com, PNL), gestion de projets d'innovation, Scrum Master, Product Owner, Lego® Serious Play®, Leadership de la transition. Animatrice fresque de l'IA, fresque du Numérique, Business Resilience Game®.

Nos valeurs

Intelligence collective avec méthode	Transfert de compétences
Implication d'experts	Un temps investi, mesuré et utile
Déontologie par essence	Responsabilité et bienveillance

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industriels, distributeurs, enseignes spécialisées et écoles accompagnés par ACTINCO.

Ackerman · AIA · Andros · Aoste · Bacardi-Martini · Barilla · Bel · Bonduelle · Candia · Carlsberg · Carrefour · Carte Noire · Coca-Cola · Colgate · Coop · Danone · Dim · Disney · E.Leclerc · Ecotone · EDHEC Business School · Essity · Fleury Michon · General Mills · Haleon · Haribo · Heineken · Henkel · Jacobs Douwe Egberts · Kellanova · Lavazza · LDC · Lego · Lesieur · Lindt · Lipton · Lustucru · Marie · Mars · McCain · McCormick · Nestlé · Panzani · PepsiCo · Playmobil · SC Johnson · St Michel · Thai Union · Truffaut · Unilever · Yoplait

Une question sur ce programme ?

Nous vous orientons vers le parcours adapté à vos enjeux et à votre niveau de maturité.

Échangeons sur vos besoins

ACTINCO — 37 rue d'Amsterdam, 75008 Paris, France · SIRET 811 047 760 00012 · NAF 70.22Z
Contact : Françoise Acca · +33 (0)6 27 79 71 66 · actin-co.com

Programme FOR-412287 · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.