

E-assortiment et présence produit online

Construire une offre adaptée aux besoins des e-shoppers et réduire les pertes de ventes liées aux références absentes ou indisponibles localement.

DURÉE**7 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**2 700 € HT / pers.**

Nous consulter

INTRA-ENTREPRISE**Sur devis**Dates au choix
à partir de 1 pers.

01 Présentation

Une offre pertinente en ligne ne produit pas ses effets lorsque les unités de besoin sont mal couvertes ou que les produits restent indisponibles localement. Cette formation ACTINCO s'adresse aux équipes category management, e-commerce, commerciales, supply et magasin pour définir un assortiment adapté aux attentes des e-shoppers, distinguer fond de placard et achats d'impulsion, puis identifier les niveaux de stock et les lacunes locales. Une approche centrée sur la disponibilité réelle et la cohérence de l'offre.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Savoir identifier l'offre pertinente pour la couverture des unités de besoin (fond de placard et achats d'impulsion) à proposer sur les sites des distributeurs e-retailers, afin de répondre aux attentes des clients (e-shopper)
- Comprendre comment s'assurer de la bonne disponibilité des produits localement, en identifiant le bon niveau de stock et les lacunes locales, afin de garantir la commande produits online dans les quantités désirées

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Category Managers juniors ou seniors Key Account
Managers Responsables e-commerce ou digital juniors
Directeurs Category, responsables Supply, forces de vente
et Marketing Managers Managers de magasin ou Business
Developers de Foodtech souhaitant développer leurs
compétences en e-commerce

PRÉREQUIS

Aucun

04 Programme détaillé

MODULE 1

Matin : Les enjeux de l'assortiment

ASSORTIMENT ET MODÈLES E-COMMERCE · COMPRENDRE ET ANALYSER L'OFFRE · CONSTRUIRE UNE RECOMMANDATION EN TROIS ÉTAPES · CONNAÎTRE SON CHAMP D'ACTION PAR ENSEIGNE · ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC

Assortiment et modèles e-commerce

Comprendre et analyser l'offre

Construire une recommandation en trois étapes

Connaître son champ d'action par enseigne

Établir un diagnostic

MODULE 2

Après-midi : Transformer son assortiment au local

LES TYPES DE RUPTURES · PISTES POUR DIMINUER LES RUPTURES ONLINE · ACTIONS POSSIBLES DE LA FORCE DE VENTE · DÉFINITION DES OBJECTIFS ET DU PLAN D'ACTION

Les types de ruptures

Pistes pour diminuer les ruptures online

Actions possibles de la force de vente

Définition des objectifs et du plan d'action

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Support de formation projeté Supports pédagogiques et glossaire Exercices Extranet personnel

06 Encadrement pédagogique

Formation animée par un formateur expérimenté ayant exercé des fonctions de direction en 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
- Questionnaire de connaissances Positionnement par rapport aux objectifs en fin de formation
- Évaluation de la formation

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence Attestation de réalisation

08 Prochaines sessions

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

7 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 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 sur demande. Analyse préalable du besoin et contractualisation avant la formation. Formation adaptée aux personnes en situation de handicap. Étude des conditions d'accueil avec la référente handicap.

Session collective au calendrier. 2 700 € 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 est établi sur devis. 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 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

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 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®.

responsable & éco-conception.

Nos valeurs

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.

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-04EFB8 · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.