

E-Category Manager perfectionnement

Transformer les données e-commerce en recommandations enseigne concrètes, en intégrant parcours d'achat, assortiment, contenu et activation.

DURÉE**14 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**2 500 € HT / pers.**jeudi 1 octobre 2026
5 à 10 pers.**INTRA-ENTREPRISE****à partir de 4 400 € HT**Dates au choix
à partir de 1 pers.**ÉVALUATION APPRENANTS****8.7/10**

01 Présentation

Les recommandations e-catégorielles gagnent en valeur lorsqu'elles relient réellement analyse, assortiment, contenu, activation et contraintes opérationnelles des enseignes. Cette formation ACTINCO s'adresse aux profils e-commerce juniors et aux category managers qui souhaitent approfondir les fondamentaux, conduire une analyse e-catégorielle, maîtriser les leviers opérationnels en GSA et passer à la mise en application. Une approche structurée autour des situations du canal, avec un équilibre entre cadre méthodologique et pratique.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Connaître les fondamentaux du Category Management
- Savoir appliquer le Category Management au E-Commerce
- S'approprier les clés pour construire une recommandation e-catégorielle

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Tout professionnel du e-commerce ou de la grande distribution, notamment :- Junior e-commerce souhaitant découvrir le E-Category Management- Category Manager (Catman) souhaitant adapter ses compétences au digital

PRÉREQUIS

Connaissance préalable du e-commerce ou de la grande distribution.

04 Programme détaillé

MODULE 1 Jour 1 après-midi : Analyse E-Categorielle

L'ANALYSE E-CATEGORIELLE · ANALYSE DES LEVIERS 5 BRILLIANTS BASICS · FIN ET DÉBRIEF DE LA JOURNÉE

L'analyse E-Categorielle

Analyse des Leviers 5 brillants Basics

Fin et débrief de la journée

MODULE 2 Jour 1 matin : Rappel des fondamentaux du Category Management et introduction aux 5 brillant basics

RAPPEL LES ENJEUX DU E-COMMERCE EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL · LES PRINCIPAUX ACTEURS EN FRANCE · EQUATION ESHOPPER · LES 5 BRILLANT BASICS

Rappel Les enjeux du E-commerce en France et à l'international

Les principaux acteurs en France

Equation eshopper

Les 5 brillant basics

MODULE 3 Jour 2 après-midi: Mise en application opérationnelle en e-Commerce GSA

PRATIQUE: CONSTRUCTION D'UNE RECOMMANDATION POUR UN RDV CLIENT (FORMAT PPT) · FIN ET DÉBRIEF DE LA JOURNÉE

Pratique: construction d'une recommandation pour un RDV client (format PPT)

Fin et débrief de la journée

MODULE 4 Jour 2 Matin: focus sur les basics opérationnels en E-commerce GSA

UNE RECOMMANDATION À 360° OU UNIQUEMENT POUR LE E-COMMERCE ? · LES POINTS CLÉS DE LA RECOMMANDATION ASSORTIMENT E-COMMERCE · LES POINTS CLÉS DE LA RECOMMANDATION E-CATÉGORIELLE

Une recommandation à 360° ou uniquement pour le E-commerce ?

Les points clés de la recommandation assortiment E-commerce

Les points clés de la recommandation e-catégorielle

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques projetés (supports visuels)
- Études de cas concrets et analyse de situations réelles
- Exercices pratiques individuels et collectifs
- Témoignages d'experts du secteur
- Accès à un extranet personnel pour chaque stagiaire

06 Encadrement pédagogique

La formation est animée par un expert en E-commerce et Category Management, disposant d'une solide expérience terrain en retail, e-commerce et grande distribution. L'intervenant propose des outils opérationnels clés et une approche centrée sur les enjeux métiers des participants.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Positionnement initial via formulaire avant la formation
- Évaluation continue par observation des exercices pratiques
- Quiz de connaissances en cours et en fin de formation
- Évaluation à chaud par formulaire de positionnement post-formation
- Évaluation à froid à distance de la formation

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence signée par demi-journée
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de formation
- Attestation de réalisation individuelle délivrée à l'issue

08 Prochaines sessions

INTER-ENTREPRISES

jeudi 1 octobre 2026

09 h 30 – 17 h 30

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

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

“

Formation adaptée à notre métier avec des exemples sur notre enseigne : très utile.

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 possible en inter-entreprises (session collective) ou en intra-entreprise (formation sur mesure dans vos locaux). Un entretien préalable permet d'adapter le programme aux besoins spécifiques des équipes. Formation adaptée aux personnes en situation de handicap. Pour étudier les meilleures conditions d'accueil, contacter Françoise Acca, référente handicap, au +33 (0)6 27 79 71 66.

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

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 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.

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

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®.

Nos valeurs

Intelligence collective avec méthode

Transfert de compétences

Implication d'experts

Un temps investi, mesuré et utile

Déontologie par essence

Responsabilité et bienveillance

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-3233D7 • Mise à jour : 10/08/2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.