

Améliorer ses compétences en Category Management

Formation Category Management pour les équipes PGC & Retail : consolider les fondamentaux et construire des recommandations catégorielles solides.

DURÉE

14 heures (2 jours)

Présentiel

INTER-ENTREPRISES

2 500 € HT / pers.

7 janvier 2027

4 à 12 participants

INTRA-ENTREPRISE

Sur devis

Dates au choix

à partir de 1 pers.

9,5¹⁰

Taux satisfaction apprenants

01 Présentation

Convaincre un client demande plus qu'une analyse juste : une lecture partagée de la catégorie et une relation de confiance qui s'installe dans la durée. 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 1 : Fondamentaux

JOUR 1

- 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

MODULE 2

Jour 2 : Mise en pratique

JOUR 2

- 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

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

- Un entretien au moment de l'inscription ou l'analyse du questionnaire de positionnement avant la session permettent d'ajuster le niveau des apports, le choix des cas travaillés et le rythme des séquences.
- 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

INTER-ENTREPRISES

7 janvier 2027

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

INTER-ENTREPRISES

11 octobre 2027

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

Les sessions inter-entreprises sont confirmées à partir de 4 participants inscrits.

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

7 jours. Formulaire d'inscription accessible sur la page de la formation

Inscription

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. La formation est adaptée aux personnes en situation de handicap. Pour étudier les meilleures conditions d'accueil, contacter Françoise Acca, référente handicap, au +33 1 53 32 50 05.

Financement

Prise en charge OPCO possible

INTER-ENTREPRISES

2 500 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

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

Sur devis

Un format sur mesure ?

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

Échangeons sur vos besoins

11 Questions fréquentes

Améliorer son Category Management ou suivre Catman et E-Catman Accélération ?

« Améliorer ses compétences en Category Management » vise les category managers déjà en poste qui veulent consolider les fondamentaux, mieux construire leur revente catégorielle et gagner en légitimité auprès des clients. « Catman et E-Catman Accélération » convient davantage à une prise de poste qui doit couvrir ensemble category management et e-category management. Choisissez la première pour approfondir le métier, la seconde pour élargir au e-retail.

Que saurai-je faire après Améliorer ses compétences en Category Management ?

Vous saurez structurer les fondamentaux du category management, élaborer une revente catégorielle plus efficace et mieux tenir un rôle de Category Captain auprès des clients. La formation ne constitue pas une spécialisation complète en e-category management : elle renforce d'abord le diagnostic, l'argumentation et la posture du category manager dans la grande distribution.

Quel niveau faut-il avant la formation Améliorer son Category Management ?

Le programme s'adresse à des category managers ayant déjà environ un an d'expérience, ainsi qu'à des professionnels du e-commerce ou des ventes souhaitant évoluer vers ce métier. Il suppose d'avoir déjà travaillé dans la grande distribution et d'être familiarisé avec les panels. Ce n'est donc pas une découverte générale du commerce ou du marketing.



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 1 53 32 50 05 • actin-co.com

Réclamations : actin-co.com/reclamation

Réf. FOR-412287 • Programme mis à jour le 18 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.