

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 heures (1 jour)

Présentiel

INTER-ENTREPRISES

2 700 € HT / pers.

Sur demande
4 à 12 participants

INTRA-ENTREPRISE

Sur devis

Dates au choix
à partir de 1 pers.

Les indicateurs de résultats seront publiés dès les premières sessions réalisées.

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

MATIN JOUR 1

- 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

APRÈS-MIDI JOUR 1

- 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

- 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.
- 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 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	7 jours. Formulaire d'inscription accessible sur la page de la formation
Inscription	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.
Financement	Prise en charge OPCO possible

INTER-ENTREPRISES

2 700 € 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

09 Questions fréquentes

E-assortiment ou E-Merchandising : quelle formation répond à mon besoin ?

« E-assortiment et présence produit online » porte sur les unités de besoin, le fond de placard, les achats d'impulsion, le niveau de stock et les lacunes locales. « E-Merchandising Efficient » optimise plutôt parcours, navigation, contenus et animation commerciale. Choisissez E-assortiment pour définir l'offre et garantir la disponibilité ; E-Merchandising pour améliorer la présentation et l'expérience d'achat.

Que saurai-je décider après la formation E-assortiment online ?

Vous saurez construire une offre couvrant les unités de besoin des e-shoppers, distinguer fond de placard et achats d'impulsion, puis identifier les niveaux de stock et les lacunes locales afin de sécuriser les quantités commandables en ligne. La formation ne couvre pas la refonte de navigation, l'animation commerciale ou l'optimisation détaillée des fiches produit.

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-04EFB8 • Programme mis à jour le 18 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.