

Développer ses compétences de E-Category Manager

Formation E-Category Management pour les équipes PGC & Retail : appliquer le Category Management au e-commerce et structurer une recommandation.

DURÉE**7 heures (1 jour)**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**1 250 € HT / pers.**

8 janvier 2027

4 à 12 participants

INTRA-ENTREPRISE**Session dès 2 700 € HT**

Dates au choix

à partir de 1 pers.

8,6₁₀

Taux satisfaction apprenants

01 Présentation

Appliquer le category management au e-commerce demande de dépasser la simple lecture des données pour construire une recommandation exploitable par l'enseigne. Cette formation ACTINCO s'adresse aux profils e-commerce juniors et aux category managers qui souhaitent consolider les fondamentaux du métier, comprendre leur traduction en GSA et structurer une recommandation e-catégorielle cohérente. Une approche progressive, centrée sur les usages réels du canal et sur la mise en application opérationnelle.

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

Junior e-commerce ne connaissant pas le e-category management, Category Managers (Catman) souhaitant développer leurs compétences en E-Category Management.

PRÉREQUIS

Connaissance du e-commerce ou de la grande distribution.

04 Programme détaillé

MODULE 1

Matin : Rappel des fondamentaux du Category Management

MATIN JOUR 1

- Historique et la reason why du Category Management
- Equation shopper
- Le process
- Les 4 P
- L'analyse catégorielle
- De la stratégie au plan d'action
- Principe des recommandations Catégorielles
- Quiz de connaissance

MODULE 2

Après-midi : focus sur l'application opérationnelle en E-commerce GSA

APRÈS-MIDI JOUR 1

- Les 5 brillant basics
- 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
- Challenge des supports de la personne formée de recommandation e-catégorielle
- Fin et débrief de la journée

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques projetés (supports de formation)
- Analyse de cas réels issus de l'expérience des participants
- Exercices pratiques et mises en situation
- Témoignages et retours d'expérience
- Accès à un extranet personnel pour chaque stagiaire

06 Encadrement pédagogique

La formation est animée par un Expert E-commerce et Category Management, disposant d'une solide expérience terrain en retail et e-commerce. L'équipe pédagogique propose des outils opérationnels clés pour améliorer la performance en E-commerce et grande distribution.

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 continue par observation et exercices pratiques
- Quiz de connaissances en cours et en fin de formation
- Évaluation à chaud par formulaire d'évaluation de la formation et positionnement du stagiaire par rapport aux objectifs
- Évaluation à froid à distance de la formation

SUIVI DE L'EXÉCUTION

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

08 Prochaines sessions

INTER-ENTREPRISES

8 janvier 2027

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

INTER-ENTREPRISES

12 octobre 2027

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

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

09 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	7 jours. Formulaire d'inscription accessible sur la page de la formation
Inscription	Inscription possible via contact direct avec l'organisme (email ou téléphone). Un échange préalable permet d'adapter la formation aux besoins spécifiques des équipes. 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

1 250 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

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 2 700 € HT pour un participant et de 3 250 € 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

10 Questions fréquentes

E-Category Manager fondamentaux ou parcours de perfectionnement : lequel choisir ?

« Développer ses compétences de E-Category Manager » propose en une journée un rappel du category management et son application opérationnelle au e-commerce GSA. « Devenir E-Category Manager : Fondamentaux et Mise en Pratique » approfondit sur deux jours l'analyse e-catégorielle et la recommandation. Choisissez le format court pour poser le socle ; le perfectionnement pour pratiquer et structurer une recommandation plus complète.

Que saurai-je faire après les fondamentaux E-Category Manager ?

Vous saurez relier les fondamentaux du category management aux enjeux du e-commerce GSA et identifier les premières clés d'une recommandation e-catégorielle. La formation ne couvre pas avec le même niveau de détail l'analyse complète, les ateliers et la mise en application du parcours de deux jours. Elle constitue un point d'entrée ciblé, pas un perfectionnement exhaustif.

Quel prérequis faut-il pour les fondamentaux E-Category Manager ?

Une connaissance du e-commerce ou de la grande distribution est demandée. Le programme s'adresse aux profils e-commerce juniors qui ne connaissent pas encore le e-category management et aux category managers qui veulent transposer leurs acquis en ligne. Il ne nécessite pas d'être expert, mais suppose de comprendre le fonctionnement général des marques, distributeurs et catégories.



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-0244C6 • Programme mis à jour le 18 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.