

E-Category Manager perfectionnement

Perfectionnement E-Category Management pour les équipes PGC & Retail : analyser la catégorie en ligne et construire des recommandations enseigne activables.

DURÉE**14 heures (2 jours)**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**2 500 € HT / pers.**

1 octobre 2026

4 à 12 participants

INTRA-ENTREPRISE**Session dès 4 400 € HT**

Dates au choix

à partir de 1 pers.

8,7/10

Taux satisfaction apprenants

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 matin : Rappel des fondamentaux du Category Management et introduction aux 5 brillant basics

MATIN JOUR 1

- Rappel Les enjeux du E-commerce en France et à l'international
- Les principaux acteurs en France
- Equation eshopper
- Les 5 brillant basics

MODULE 2

Jour 1 après-midi : Analyse E-Categorielle

APRÈS-MIDI JOUR 1

- L'analyse E-Categorielle
- Analyse des Leviers 5 brillants Basics
- Fin et débrief de la journée

MODULE 3

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

MATIN JOUR 2

- 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

MODULE 4

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

APRÈS-MIDI JOUR 2

- Pratique: construction d'une recommandation pour un RDV client (format PPT)
- Fin et débrief de la journée

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

- 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 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

1 octobre 2026

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

INTER-ENTREPRISES

14 janvier 2027

Climate House, 39 rue du Caire 75002 Paris

INTER-ENTREPRISES

18 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

“

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

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

Inscription

Inscription possible en inter-entreprises (session collective) ou en intra-entreprise (formation sur mesure dans vos locaux - devis sur demande). Un entretien préalable permet d'analyser les besoins spécifiques des équipes et de contractualiser via convention et CGV. 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

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 5 300 € 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

11 Questions fréquentes

E-Category Manager perfectionnement ou fondamentaux : quel parcours choisir ?

« Devenir E-Category Manager : Fondamentaux et Mise en Pratique » se déroule sur deux jours et approfondit l'analyse e-catégorielle, les leviers opérationnels en e-commerce GSA et la construction d'une recommandation. « Développer ses compétences de E-Category Manager » est un format plus court centré sur le rappel du category management et son application en ligne. Choisissez le premier pour approfondir, le second pour démarrer.

Que saurai-je produire après le parcours E-Category Manager perfectionnement ?

Vous saurez appliquer les fondamentaux du category management au e-commerce, conduire une analyse e-catégorielle, travailler les principaux leviers opérationnels en GSA et construire une recommandation mise en pratique. Le parcours ne remplace pas une spécialisation approfondie en retail media, product content ou e-merchandising : il relie ces sujets dans une démarche e-category management cohérente.

Quels acquis faut-il avant le perfectionnement E-Category Manager ?

La source indique une connaissance préalable du e-commerce ou de la grande distribution. Le public visé comprend des profils e-commerce juniors et des category managers, mais le parcours ne part pas de zéro sur l'environnement distributeur. Les deux jours servent à approfondir l'analyse et la recommandation e-catégorielles, pas à découvrir les bases générales 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

