



“SUCCESSFUL CATEGORY
MANAGEMENT”

OBJECTIF

- Comprendre le Category Management et ses avantages
- S'approprier les outils pour développer sa catégorie catégorielle
- Construire un plan catégoriel efficace via les leviers et l'excellence opérationnelle

LES +

- INTER-ENTREPRISE
- APPROPRIATION DE LA BOITE A BOITE A OUTILS ETUDE ET DIAGNOSTIC CATEGORIEL
- WORKSHOP & PARTAGE DE BEST PRACTICES

PROGRAMME

JOUR 1

Les bénéfices du Category Management

Définition
Objectif pour le distributeur
Objectif pour l'industriel
Les 8 étapes du Category Management

Compréhension globale et impact sur ma Catégorie

Comment définir le périmètre ?
Comment les shoppers prennent leurs décisions ?
Quelles missions de course ?
Les informations à disposition et les informations nécessaires ?

Boîte à outil IFM-ECR diagnostic catégoriel

Les questions à se poser ?
Les questions que l'on vous posera ?
Le diagnostic marché
Le diagnostic enseigne

JOUR 2

Les Leviers

L'assortiment, entre hyperchoix et simplification
Le **merchandising** : principes clés macro et micro et best practices
La **promotion** et activation par objectif

Les enjeux

La stratégie Catégorielle

La mise en place opérationnelle
Impact de la disponibilité linéaire sur le shopper
Check list d'excellence opérationnelle pour les activations

Multiformat et multicanalité
Parcours d'achat shopper

Le rôle du category manager

Cadre légal du category management

PUBLIC

Particulièrement adapté pour les **prises de poste** Catman Métier, Catman Enseigne, Trade managers, Shopper marketing manager, Adapté pour les fonctions commerciale, études, marketing qui souhaitent savoir ce que le category management peut leur apporter.

DATES

26-27 octobre 2017
9-10 novembre 2017

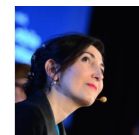
LIEU

Institut du Commerce
14, rue Magellan
75008 PARIS

FORMATEUR

FRANCOISE ACCA

Consultante & Formatrice certifiée qualité ICPF-PSI en Marketing & Etudes. Animatrice des groupes de travail E-commerce, Animation Commerciale, ancienne Responsable Marketing et Performances Commerciale Carrefour



INSCRIPTION

nathalie.savigne@institutducommerce.org
T. 01 56 89 50 94

**“SUCCESSFUL CATEGORY
MANAGEMENT”**

Merci de bien vouloir nous envoyer un bulletin d'inscription par personne et par module à nathalie.savigne@institutducommerce.org
Toute inscription vaut acceptation sous réserve des conditions de participation

INFORMATIONS SOCIETE & PARTICIPANTS

	Participant	Manager	Responsable formation
Prénom NOM			
Fonction			
E-MAIL			
Téléphone			
SOCIETE			
Adresse			
N Siret			
TVA intracommunautaire			

CHOIX DE LA FORMATION

FORMATION SUCCESSFUL CATEGORY MANAGEMENT	
Dates	<input type="checkbox"/> 26-27 octobre 2017 <input type="checkbox"/> 9-10 novembre 2017
Tarif adhérent/personne	<input type="checkbox"/> 800 € HT
Tarif Non adhérent/personne	<input type="checkbox"/> 1400 € HT

LIEU : 14 rue Magellan 75008 PARIS
NOMBRE D'HEURES: 7h/jour (9h-17h30)

RÈGLEMENT

Par virement

SOCIETE GENERALE, 10 place Victor Hugo, 75116 Paris
IBAN FR76 3000 3033 0000 0372 6634 965
BIC SOGEFRPP

TVA intracommunautaire : FR 35 413 957 143

Par chèque à l'ordre de INSTITUT DU COMMERCE

Via OPCA

Date :

Signature et Tampon Société (obligatoires)

En complétant ce bulletin je reconnais avoir pris connaissance des droits d'inscriptions, conditions tarifaires et règlement, clauses d'annulation que j'accepte sans réserve.

“SUCCESSFUL CATEGORY
MANAGEMENT”

IMPLICATION DU MANAGER

A réception du bulletin d'inscription un MAIL est adressé au MANAGER du participant pour lui communiquer la date du WEBINAR qui sera organisé AVANT la formation afin de lui permettre d'en connaître les bénéfices pour le développement de son équipe.

CONDITIONS DE PARTICIPATION

A Réception du bulletin d'inscription signé L'Institut du Commerce adresse au responsable de la formation une CONVENTION de FORMATION en double exemplaire dont l'un est à nous retourner daté, signé et revêtu du cachet société.

OPCA (*organisme de Gestion*)

En cas de prise en charge par une OPCA, l'inscription n'est définitive qu'après un accord de l'organisme notifié par écrit. Si l'Institut du Commerce n'a pas réceptionné l'accord de financement, vous serez facturé de l'intégralité du coût de la formation. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la part non prise en charge vous sera directement facturée. Toute facture non payée à échéance portera de plein droit, intérêt au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points.

Convocation

Une convocation, avec des informations d'accès, est envoyée individuellement à chaque participant

Annulation - remplacement

Si le nombre de participants est insuffisant, l'organisateur se réserve le droit d'annuler ou de reporter la session, avant le début de celle-ci.

Pour être prise en compte, toute annulation doit être communiquée par écrit. Les remplacements de participants sont admis à tout moment, sans frais, sous réserve d'en informer par écrit L'institut du Commerce et de lui transmettre les noms et coordonnées du ou des remplaçants au plus tard la veille de la formation. Vous disposez de la faculté d'annuler une inscription sans frais sous réserve d'en informer l'institut du Commerce par lettre recommandée avec accusé de réception ou par courriel avec accusé de réception à l'adresse fdc@institutducommerce.org reçu au plus tard quatorze jours calendaires avant la date de la formation. En cas d'annulation reçue moins de quatorze jours calendaires avant la date de la formation, le montant de l'inscription reste dû en totalité à l'institut du Commerce. Toute formation à laquelle le participant ne s'est pas présenté ou n'a assisté que partiellement est due en totalité.