



E-MERCHANDISING ET CONTENU MODULE 3

PARCOURS DEVELOPPER SES COMPETENCES DE E-CATEGORY MANAGER

CERTIFICAT

- Fait partie du parcours certifiant ACTINCO « Développez vos compétences de E-category manager »
- Module disponible hors parcours certifiant
- Permet d'obtenir le badge E-merchandising



INFORMATIONS PRATIQUES

- 4 demi-journées de formation soit 14 heures
- De 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
- Présentiel ou distanciel en fonction de l'actualité sanitaire
- Dans les locaux de l'Institut du Commerce basé à Paris 17ème ou via Zoom
- Formation inter-entreprises ou intra-entreprise
- Par groupe de 5 à 12 participants
- Disponible en Français Anglais Italien

INSCRIPTION

- <https://bit.ly/IDC-Formation>
- francoise.acca@institutducommerce.org
- +33 6 27 79 71 66
-

MODULE 3 E-MERCHANDISING ET CONTENU

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Category Managers juniors ou seniors, Key Account Managers, Responsables e-commerce juniors, Responsables digital juniors, Directeurs Category Resp Supply, Resp. Force de vente, Marketing Managers, Managers de Magasin ou Business Developers des Foodtech qui souhaitent développer leurs compétences en e-commerce

OBJECTIFS OPERATIONNEL

- Maîtriser les étapes du parcours shopper et leur importance par rapport aux décisions d'achat
- Elaborer une stratégie e-merchandising en structurant le catalogue produit grâce à une arborescence pertinente et via le search, en facilitant le confort de navigation.

PREREQUIS

- Avoir une première expérience dans la grande distribution, un pure player ou une entreprise de produits de grande consommation.
- Entretien préalable
- Quiz de Positionnement (pour les inscrits à la certification ACTINCO)

COMPETENCES VISEES

- Evaluer le parcours de navigation (temps et étapes pour trouver la catégorie/le produit)
- Evaluer la présence produit
- Auditer le Search pour s'assurer d'une bonne visibilité du produit
- Optimiser le e-content
- Elaborer une recommandation stratégique avec proposition et priorisation des optimisations



MODALITÉS DE SUIVI ET DE VALIDATION

- Feuille de présence par ½ journée
- Certificat de réalisation
- Remise du Badge

MODALITÉS D'EVALUATION

- Evaluations formatives tout au long de la formation
- Quizz et auto-évaluation en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

TARIF HORS CERTIFICATION

- 1900 € HT
- 1700 € HT adhérents Instituts du Commerce
- Une remise de 10% est appliquée pour une inscription sur 2 modules (inscription concomitante des modules)

PROGRAMME MODULE 3 E-MERCHANDISING ET CONTENU

JOUR 1

MATIN

- Les différents circuits & attentes shopper
- Le parcours shopper en drive
- L'importance du e-merchandising pour développer les ventes en ligne (équation e-commerce)
- Répartition des rôles entre distributeurs et marque

APRÈS-MIDI

- Principales clés d'entrée shopper
- Comment optimiser l'arborescence et les résultats de recherche
- Améliorer la visibilité en rayon

JOUR 2

MATIN

- Développer un contenu basic best in class
- Les pistes pour proposer du contenu enrichi

APRÈS-MIDI

- Renforcer la visibilité avec le e-retail
- Les indicateurs pour suivre sa visibilité en ligne
- Bilan du module
- Evaluation de la satisfaction

TEMOIGNAGE DE PARTICIPANTS

"ETRE BIEN PLACÉ PERMET DE GÉNÉRER DES VENTES INCRÉMENTALES QUI BOOST LE CHIFFRE D'AFFAIRE"
FRANCOIS -COMPTE CLE NATIONAL

MODULE 3 E-MERCHANDISING ET CONTENU



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation opérationnelle qui permet l'acquisition d'outils et de méthodes directement exploitées dans des cas soit issus des participants, soit proposés par l'intervenant.
- Cette alternance théorie et pratique facilite l'acquisition des compétences dans le contexte professionnel du participant.
- Les compétences acquises donnent lieu à des fiches-outils de type recommandations qui permettent un transfert opérationnel directement exploitable en entreprise
- L'échange avec d'autres professionnels permet d'échanger sur les situations rencontrées par chacun et de croiser les regards de professionnels du secteur

ACCESSIBILITÉ

- Le handicap, tous concernés. Un inconfort ? Un besoin spécifique ? Nos services vous accompagnent. votre référent : Francoise.acca@actin-co.com



LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Formation basée sur la boîte à outils E-Category management de l'Institut du commerce et validée par les membres du Groupe de Travail E-commerce
- Animation par des experts du secteur e-retail
- Formation en part-time en distanciel et présentiel pour faciliter l'organisation
- 12 participants maximum
- Animation possible en français, en anglais ou en italien – en format interentreprises ou intra entreprise



Cette formation est pilotée par Françoise Acca,
Son contenu a été co-construit avec des experts en E-commerce

VOS INTERVENANTS SUR CE MODULE

Françoise Acca
Dirigeante de ACTINCO, organisme de formation certifié, créatrice des Masterminds E-commerce®

Consultante à l'Institut du Commerce (ECR France) depuis 2011, elle anime les groupes de travail E-commerce, Proximité, Animation Commerciale et Data information produit.

Professeure de Retail Management à l'Edhec.
Expérience de plus de 15 ans en Marketing grande distribution chez Carrefour et 8 en E-commerce
Contributeur des publications "Category Management Yesterday, Today, Tomorrow 2020" et "Boîte à outils études et Diagnostic Catégoriel 2013"

Anaïde Casi,
Ex-responsable E-commerce de Mars PetFood a participé à l'élaboration de ce module et co-anime certaines sessions .

Les adhérents contributeurs
E-commerce de l'Institut du Commerce, en particulier :
Pepsico, Intermarché, Leclerc, Heineken, Danone, Ferrero, Dataimpact, Datagram, Publicis,

