



**NOUVEAU  
2 JOURS**

# DEVELOPPER SES COMPETENCES DE E-CATEGORY MANAGER

## MODULE 9

### CERTIFICAT

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



### INFORMATIONS PRATIQUES

- 4 demi-journées de formation soit 14 heures
- De 9h00 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](mailto:francoise.acca@institutducommerce.org)
- +33 6 27 79 71 66

## MODULE 9 : DEVELOPPER SES COMPETENCES DE E-CATEGORY MANAGER

### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

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

### OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Connaître l'organisation des clients distributeurs et comprendre leurs besoins
- Préparer une recommandation E-catégorielle sur la base d'un modèle
- Revendre la démarche en s'appropriant les clés de la communication orale

### PRÉREQUIS

- 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

- Identifier les bons interlocuteurs opérationnels chez le clients Ecommerce
- Synthétiser les besoins des clients Ecommerce et prioriser ses actions
- Produire les éléments d'une recommandation E-catégorielle
- Communiquer une recommandation E-catégorielle claire

### 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



### MODALITÉS DE SUIVI ET DE VALIDATION

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

### TARIF HORS CERTIFICATION

- 2000 € HT
- 1700 € HT adhérents Instituts du Commerce
- ACCESSIBLE au dispositif FNE

## PROGRAMME MODULE 9

### DEVELOPPER SES COMPETENCES DE E-CATEGORY MANAGER

## JOUR 1

### MATIN

- LE PROCESS CATEGORIEL
- DIAGNOSTIC DE LA CATEGORIE
  - Quel est le profil shopper ?
  - Performance de la catégorie
  - Mise en pratique

### APRES MIDI

- 
- DIAGNOSTIC A L'ENSEIGNE
  - La catégorie est-elle sur ou sous indiquée ?
  - Existe-t-il des freins identifiés à l'achat de la catégorie online pour cette enseigne
  - Assortiment
  - E-Merchandising et search
  - E-retail media
  - Mise en pratique
- 

## JOUR 2

### MATIN

- Connaître l'organisation des clients distributeurs et comprendre leurs besoins
  - Travail sur un Mapping par client
  - Audit du site d'un client
  - Identification des interlocuteurs clés
- Comment communiquer avec le client ?
  - Intervention d'un distributeur (ex Leclerc Carrefour, Auchan, Intermarché, Cora, SU, Monoprix pour comprendre leur organisation et leur besoin E-categoriel)

### APRES MIDI

- Savoir revendre la démarche E-catégorielle
  - Atelier de préparation
  - Entraînement à la revente E-catégorielle en mode aquarium

## MODULE 9 DEVELOPPER SES COMPETENCES DE E-CATEGORY MANAGER



### 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](mailto: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.

Professeur 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"



Maud Ferry Wilczek

Ex Directeur E-commerce de Danone produit Frais France  
Consultante en E-Commerce, commerce, B2B a participé à l'élaboration de ce module et co-anime certaines sessions .



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