



## CATEGORY MANAGEMENT EN RHD

Bâtir une approche efficace

1 JOUR, 7 HEURES

MÉTIERS GRANDE CONSO

CODE :  
LMC07

### Objectifs de la formation

Être capable de réaliser un diagnostic du category management de votre entreprise pour formuler des axes d'amélioration

Découvrir les étapes du processus catégoriel en RHD

Bâtir des stratégies catégorielles qui créent de l'impact chez vos clients et qui assurent le développement de vos marques

Connaître les bonnes pratiques pour démarrer ou optimiser votre démarche catégorielle, en fonction de vos clients

### Parmi nos formateurs

- BOURDON Bernard  
Directeur Associé,  
IMPP

### Public concernés

- Directeurs généraux; Directeurs adjoints; Directeurs et Responsables du développement; Directeurs et Responsables marketing; Directeurs et Responsables des achats; Directeurs commerciaux; Directeurs et Responsables de clientèle; Directeurs et Responsables logistique

### Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

### Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

## Offre spéciale : - 10% pour l'achat de la formation et du Congrès RHD

### Pourquoi développer une approche catégorielle et comment la mettre en oeuvre

- Comprendre les bénéfices d'une approche « Customer centric » pour un industriel en fonction de ses trois niveaux de clients : les convives, les utilisateurs et les distributeurs
- Quelles conditions remplir pour un category management efficace : quelles données, quel processus de travail, quelles compétences, quels impacts sur l'organisation
- Exemples concrets d'organisations: à partir d'un questionnaire complet, auto-diagnostiquer le niveau de pratique du Category Management dans votre entreprise

### Construire une stratégie catégorielle efficace

- Faire émerger les sources de croissance de la catégorie en identifiant de nouveaux insights sur les trois niveaux de clients

- Nourrir la stratégie marketing et la stratégie catégorielle avec les sources de croissance (méthode DiAx ®)
  - Définir sa stratégie catégorielle et la stratégie par circuit
  - Bâtir un discours catégoriel impactant
  - Cas fil rouge partie 1 : Mise en pratique de la construction d'une stratégie catégorielle
- 

## Bâtir vos plans catégoriels par client

- Apprendre à faire un diagnostic à 360° du client sur 7 axes (méthode Smart-Cat ®)
  - Faire émerger les enjeux du client et établir l'alignement stratégique
  - Identifier les leviers à mobiliser en fonction des enjeux
  - Construire le plan d'action et le plan de revente pour engager votre client (méthode Cesi®)
  - Cas fil rouge Partie 2 : Mener le diagnostic d'un client et construire un plan d'action catégoriel
- 

## Dates

---

### Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

#### ■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

#### ■ Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

#### ■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au [logistiqueformations@infopro-digital.com](mailto:logistiqueformations@infopro-digital.com) et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.