

# MISER SUR LE CATEGORY MANAGEMENT EN RHD

Les facteurs clés de succès pour bâtir une stratégie efficace

1 JOUR, 7 HEURES

RESTAURATION COMMERCIALE

## Objectifs de la formation

- Cerner les bénéfices potentiels d'une approche catégorielle en RHD pour un industriel
- Identifier les prérequis et les mettre en perspective par rapport à la situation de votre entreprise
- Découvrir les différentes étapes du processus catégoriel en RHD et bâtir des stratégies catégorielles percutantes et efficaces
- Avoir le « mode d'emploi » pour démarrer ou optimiser votre démarche catégorielle

## Animée par

- **BERTOCH Maria**  
Industry Expert, Foodservice Europe & Russia,  
**THE NPD GROUP**
- **BOURDON Bernard**  
Directeur Associé,  
**IMPP**

## Public concernés

- Établissements : Restaurateurs • Industriels fournisseurs • Grossistes • Distributeurs • Investisseurs financiers dans le secteur de la RHD •
- Fonctions : Directeurs du Category Management • Directeurs commerciaux • Directeur du développement des ventes • Directeur Trade Marketing • Directeurs

## Accueil des participants

### Début de la journée

## LES RAISONS DE DÉVELOPPER UNE APPROCHE CATÉGORIELLE ET LES MOYENS DE LA METTRE EN ŒUVRE

- Comprendre ce qu'est « être catégoriel » du point de vue du client, et les bénéfices de la posture d'apporteur d'affaires pour l'industriel
- Cerner les atouts de la posture centrée sur les clients afin de développer sa marque
- Quelles données, quelles compétences et quels impacts sur l'organisation... : les conditions à remplir pour un category management efficace
- Exemples concrets d'organisations

## Dates

## 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

## Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine d

# CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE CATÉGORIELLE EFFICACE

- Faire émerger les sources de croissance de la catégorie pour nourrir la stratégie marketing et la stratégie catégorielle par l'identification de nouveaux insights sur les trois niveaux de clients (convives, utilisateurs et distributeurs)
- Définir sa stratégie catégorielle et la stratégie par circuit (distributeurs, cash & carry, grands comptes) et prioriser les clients
- Bâtir un discours catégoriel impactant

## BÂTIR VOS PLANS CATÉGORIELS PAR CLIENT

- Elaborer un diagnostic à 360° du client et de votre entreprise chez le client afin de faire émerger les sources de croissance pour les deux parties
- Déterminer l'alignement stratégique de votre entreprise par rapport à votre client
- Construire efficacement le plan d'action client
- Préparer la revente au client, le support de vente du plan d'action exprimé en bénéfices pour le client et le plan relationnel.
- Cas fil rouge partie 1 : Mise en pratique de la construction d'une stratégie catégorielle en s'appuyant notamment sur les données du panel Crest

## SAVOIR PILOTER LES PLANS CATÉGORIELS

- Ecrire la feuille de route d'exécution de la stratégie catégorielle par métier (marketing, KAM, logistique, R&D...)
- Construire une score card et définir les bons KPI's pour suivre l'exécution des actions et mesurer les résultats

■ Partager régulièrement avec vos clients sur l'avancement des plans d'action et du plan d'action et créer une relation favorable permettant la mise en place d'un joint business plan

■ Cas fil rouge Partie 2 : Diagnostic d'un client et construction d'un plan d'action catégoriel en s'appuyant notamment sur les données du panel Crest

---

## FAITES VOTRE AUTO-DIAGNOSTIQUE

■ A partir d'un questionnaire complet, auto-diagnostiquez le niveau de pratique du Category Management dans votre entreprise et construisez la feuille de route en vue de l'atteinte de vos objectifs