

# CATEGORY MANAGEMENT DE TERRAIN

Décupler l'efficacité de votre force de vente avec le catman de terrain

## MÉTIERS GRANDE CONSO

### Objectifs de la formation

- Définir les apports du Catman de terrain et les différentes étapes de sa mise en œuvre
- Evaluer la capacité de votre organisation à intégrer le Category Management de terrain
- Acquérir les outils pour réussir la montée en compétence de votre force de vente sur le Category Management

### Animée par

- **BOURDON Bernard**  
Directeur associé,  
IMPP

### Public concernés

- Industriels, grands groupes et PME
- Directeurs généraux - Directeurs et responsables commerciaux - Directeurs des ventes - Directeurs du développement des ventes - Responsables comptes clés - Directeurs et responsables merchandising et/ou Trade marketing - Category managers

### 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

## Accueil des participants

### Introduction et tour de table

## Maîtriser les fondamentaux du Category Management et identifier le rôle de la Force de vente dans cette démarche

- Cerner les objectifs et les bénéfices du category management pour l'industriel et pour le distributeur et appréhender les différentes étapes de la construction de la stratégie catégorielle, des besoins de consommation jusqu'aux solutions d'activation du shopper
- Faire le lien entre les stratégies catégorielles, les plans d'action enseignes et l'action de la force de vente : quel impact sur les actions commerciales
- Identifier le mécanisme de construction du chiffre d'affaires du magasin et découvrir « l'équation magique du Category Management » : pénétration, fréquence, panier

## BENCHMARK Exemples d'approches catégorielles

## Déjeuner

## 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 de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

---

## Faire du Category Management un levier incontournable de réussite des objectifs commerciaux

- Identifier les potentiels de développement pour la catégorie et évaluer les enjeux pour votre marque afin de faire un ranking des magasins prioritaires
- Apprendre à réaliser diagnostic de la catégorie en magasin : assortiment, promotion, merchandising, ruptures... afin de trouver des points d'appuis pour vos marques
- Dimensionner vos actions dans le but de maximiser votre ROI et déterminer le « geste juste » : savoir évaluer les enjeux de votre catégorie et de votre marque
- Construire le plan d'affaires du client, obtenir un rendez-vous assis et l'engager durablement en adoptant une posture de « Business developer » pour la catégorie
- Décryptage du Perfect Store : les clés de l'excellence opérationnelle dans la définition, l'exécution et la mesure des actions

---

### CAS PRATIQUE Etude de cas concrets de modèles et d'apports du Category Management de terrain dans le secteur de la GSA

---

## Mettre en œuvre une démarche de Category Management de terrain efficace pour doper les performances de votre équipe commerciale

- Disposer d'une stratégie catégorielle et d'un plan d'activation pour chaque enseigne
- Impliquer le management intermédiaire et en faire une priorité

- Définir la méthode et la boîte à outils adaptées à votre structure pour former et entraîner la force de vente au Category Management de terrain

- Evaluer les résultats des actions : DN-MEA-ruptures-marchandising...

---

**EXERCICE** **Evaluation de votre niveau de pratique du Category Management de terrain et définition des orientations les plus pertinentes à prendre pour votre démarche de Cat Man Terrain**

---

**Conclusion de la journée**

**Fin de journée**

---