



## Développer votre démarche catégorielle pour une meilleure efficacité commerciale

### OBJECTIFS

- Améliorer votre approche et votre analyse du marché
- Se positionner en expert de la catégorie
- Renforcer le partenariat avec le distributeur et comprendre sa stratégie
- Identifier les leviers de croissance et sortir de la négociation prix
- Exposer votre stratégie en bénéfice pour le distributeur
- Tirer profit de votre revue de marché

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Une démarche catégorielle adaptée à votre entreprise
- Une mise en application rapide et simple
- Un formateur Spécialiste category management stratégique et enseigne
- Une mise à disposition d'une boîte à outils

### NOS FORMATEURS

- Fabrice CANTET, consultant ARKOSE

**1 jour**

7 heures présentielles

de 9H30 à 17H30

**Paris**

**690,00 € HT**

Support, déjeuner inclus

**Calendrier 2018**

22 Mars 2018

24 Mai 2018

#### POUR QUI ?

Directeurs généraux, Directeurs et responsables du category management, Category managers, Directeurs et responsables marketing, Directeurs et responsables commerciaux, Directeurs et responsables du développement des ventes

#### PRE-REQUIS :

Aucun

#### MODALITE D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction  
Quiz des acquis

enregistrée sous le numéro 11910541291 à la délégation à la Formation professionnelle

**I. APPORTS ET MISSIONS DU CATEGORY MANAGER**

- Rôle par rapport au marketing et au commercial
- Category management marque nationale et MDD
- Indices de performance

**II. COMPRENDRE LES ORGANISATIONS CLIENTS ET Y ADAPTER SON DISCOURS**

- Définir la stratégie catégorielle des enseignes
- Connaître l'organisation client et la répartition des rôles
- Ephéméride de la relation commerciale

**III. PRÉPARER LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA REVUE DE MARCHÉ (OFFRE, SHOPPER, ...)**

- Analyser marché et le structurer
- Connaître l'offre
- Définir son SWOT enseigne
- Recueillir les informations nécessaires
- Positionner sa(ses) marque(s)
- Connaître son shopper

**IV. LA BOÎTE À OUTILS ET LES LEVIERS D'ACTION SUR LES «4P» (GAMME, PROMOTION, PRIX, MERCHANDISING)**

- Connaître les tendances de consommation
- Construire l'assortiment optimum
- Proposer un plan promotionnel
- Développer un merchandising

**V. BÂTIR UN DIAGNOSTIC ENSEIGNE (ASSORTIMENT, LINÉAIRE, PLAN DE CROISSANCE, ...)**

- Apporter une vision catégorielle
- Contribuer à la croissance de l'enseigne
- Mesurer l'apport de chaque action, proposition
- Argumenter sur la valeur-ajoutée de l'entreprise en s'adaptant au client

**VI. AVOIR LE BON COMPORTEMENT**

- S'adapter au profil client
- Trucs et astuces

**LES BENEFICES :**

- Avoir le « mode d'emploi » pour démarrer ou optimiser votre démarche catégorielle