ARKOSE CONSULTING

PROGRAMME DE FORMATION 2021

Développer votre démarche catégorielle pour une meilleure efficacité commerciale

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Se positionner en expert de la catégorie
Renforcer le partenariat avec le distributeur en identifiant des leviers de croissance
Tirer profit de la revue de marché

LES 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 pour mettre en œuvre ce qui a été appris au cours de la formation

Coaching

POUR ANCRER LA SESSION

Fortement conseillé pour valider les acquis , chaque participant ayant suivi une formation pourra être évalué afin de définir les plans d'action dans leur contexte professionnel.
Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences.
Devis à la demande : ***nous contacter : s.amrani@arkose.net***

NOTRE FORMATEUR

Fabrice CANTET
Formateur en category management, merchandising

POPULATION CONCERNÉE *: Directeurs responsables du category management, Category managers, responsables marketing, responsables commerciaux, KAM, responsables du développement des ventes, Fonction vente souhaitant créer de la valeur durable grâce au category management..*

PRE-REQUIS : *connaissance des fondamentaux de la distribution et du marketing.*

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation :
contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net

Contenu du Programme I Certifié Datadock

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
- Connaitre 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
- Connaitre 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)

- Connaitre 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

---

2 FEVRIER
9 MARS
7 AVRIL
2021

DE **9H30** À **17H30**

1 JOUR

7 HEURES PRÉSENTIELLES

790,00 € HT
SUPPORT, DÉJEUNER INCLUS

PARIS

QUIZ D'ÉVALUATION

QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION

ARKOSE CONSULTING | 29 Rue Eugène Eichenberger - 92800 Puteaux
tel. : 01 61 38 32 30 - Mail : communication@arkose.net
SIRET 41234491300030 - www.arkose.net - Enregistrée sous le n° 11910541291 à la délégation à la Formation professionnelle