

# MAÎTRISER LE CATEGORY MANAGEMENT



## FORMATION CERTIFIANTE

**Durée :** 6 jours étalés sur 3 mois à raison de 2 jours par mois (3x2j), soit 42 heures de formation

**Sessions :**

13-14 mai 2019

13-14 juin 2019

3-4 juillet 2019

**Tarif :** 3900 €

**Conditions d'admission :**  
dossier de candidature

### Objectifs

- ▶ Maîtriser les méthodes, outils et process du category management pour accélérer la croissance de son chiffre d'affaires
- ▶ Savoir les mettre en œuvre au sein de l'entreprise en interaction avec les autres fonctions de l'entreprise
- ▶ Développer, vendre et mettre en place des projets de développement

### Public

- ▶ Category manager en poste (distribution et industrie) voulant développer sa fonction
- ▶ Responsable de projets commerciaux, Directeur du développement commercial et Category manager stratégique en prise de poste
- ▶ Directeur grands clients, acheteur de la distribution, directeurs commerciaux souhaitant maîtriser les leviers de développement catégoriels

### Lieu de la formation

ICN Paris La Défense  
CNIT 2, 2 place de la défense  
92800 Puteaux

### Contact

Philippe Brugeilles  
06 10 67 50 53  
philippe.brugeilles@  
icn-artem.com

Devenir un acteur incontournable et reconnu du développement de son entreprise par la maîtrise du Category Management. Accélérer la croissance de son chiffre d'affaires face aux nouveaux défis : fragmentation, omnicanalité, digitalisation.

## Programme

### MODULE 1

#### Les fondamentaux

Le category management pour répondre aux enjeux des industriels et des distributeurs

#### Diagnostic Catégorie

Marchés et Enseignes, exploitation des données, SWOT

#### Stratégie Catégorie

Plateformes de croissance, cibles, shoppers, objectifs

### MODULE 2

#### Plan d'action

Assortiment, merchandising, prix, promotion

#### Mise en œuvre

Priorisation, construire la proposition

### MODULE 3

#### Revente

Créer de l'adhésion en interne et en externe  
Outils et tactiques

#### Piloter l'exécution

Planifier les actions, outiller ses équipes, définir les KPIs, mettre en place les suivis, communiquer sur les résultats

## Une formation en réponse aux enjeux business

- Conçue et animée par des experts du Category Management
- Basée sur une pédagogie interactive enrichie de très nombreux cas concrets tirés des meilleures pratiques du marché
- Bénéficiant de la caution académique d'ICN-ARTEM
- Valorisée au sein des entreprises en sa qualité de formation certifiante

### **Manager les catégories requiert de plus en plus de compétences et de savoir-faire :**

- Législation venant régulièrement bousculer les règles, par exemple la loi Egalim (EGA) pour la promotion
- Digitalisation croissante : base de données achat, traçage de la navigation sur internet...
- Multiplication des applis et outils mobiles pour le Shopper

La concurrence s'exacerbe et les enjeux vont croissants, avec le développement des offres commerciales on et off line, la rapidité des changements et les coûts des technologies et des services à embarquer

### **Un programme conçu pour adapter vos compétences à ces défis**

- Savoir faire un bon diagnostic des catégories : qui sont les shoppers, ce qui les motive et les freine, leurs comportements d'achat (quels circuits fréquentés, quels parcours d'achat)
- Proposer des stratégies de croissance gagnantes : les meilleurs potentiels pour faire croître le chiffre d'affaires. Quels shoppers cibler, quels moments, dans quels circuits...
- Savoir traduire cette stratégie en actions concrètes : quelle politique d'assortiment, de pricing, quelle activation promotionnelle, quel merchandising pour quelle expérience shopper.
- Construire son plan d'action : prioriser, chiffrer, calculer les ressources
- Savoir vendre son plan d'action en interne (auprès de sa direction, des autres services, de son équipe) et en externe (ses clients et ses fournisseurs).
- Savoir mesurer les résultats et faire évoluer les plans

### **Une formation certifiante à forte valeur ajoutée**

- Programme conçu et animé par IMPP, un des meilleurs experts européens en Category Management, qui a introduit et développé le concept en France depuis plus de 15 ans
- IMPP accompagne un large spectre de clients industriels et distributeurs actifs sur de nombreux secteurs (PGC, beauté, mode, santé, luxe, produits techniques, food service...) actifs sur de nombreux circuits (GSA, GSS, pharma, e-commerce...) sur des missions de conseil, de formation, de coaching d'équipe et de catman supplétif. Quelques références : Leclerc, Intermarché, Bricomarché, Cora, Biocoop, Sport 2000, Jardiland, Sephora, Objectif Pharma, Yves Rocher, Sanofi, Clarins, Bel, Bacardi, Mars, Lactalis, Candia, Sodebo, Henkel, Aoste, Total, Danone, Andros, Findus, Senoble, Barilla, Bonduelle, Kellogg's...
- Des consultants experts dans le domaine ayant tous exercé des postes à fortes responsabilités en marketing et commercial au sein d'entreprises leader côté industriel et distributeur
- Une pédagogie active équilibrant les contenus théoriques et les cas pratiques en privilégiant l'interaction, les exemples concrets en provenance du monde réel, la mise en situation et l'échange
- **La caution académique d'ICN : la réussite au contrôle des connaissances est validée par un certificat « Category Management » délivré par ICN Business School**



**Jean-Marc Drubay**  
**Président IMPP**

*22 ans d'expérience marketing et vente dans l'industrie et 11 ans de consulting*



**Bernard Bourdon**  
**Directeur associé IMPP**

*20 ans de Go to Market dans l'industrie et les services et 11 ans de consulting*



**Hugues Rousseau**  
**Consultant IMPP**

*29 ans d'expérience marketing et vente dans l'industrie en France et à l'international*



# bulletin d'inscription

Ce bulletin est à retourner à Philippe Brugeilles, à l'adresse suivante :

ICN Business School Paris La Défense  
CNIT Porte 2 - 4<sup>e</sup> étage  
2 place de La Défense / 92053 Paris La Défense Cedex  
ou par mail : philippe.brugelles@icn-artem.com

Organisme de formation n° 41 54 0113154

INTITULÉ DE LA FORMATION	DATE(S)	LIEU	TARIF EN €* .....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
<b>TOTAL</b>			.....

\*Net de TVA

► **RENSEIGNEMENTS SUR LE PARTICIPANT**

Madame                       Monsieur

NOM .....

Prénom .....

Salarié

Demandeur d'emploi

Fonction .....

Mail .....

Tél. portable .....

Adresse .....

.....

CP ..... Ville .....

► **RENSEIGNEMENTS SUR L'ENTREPRISE**

Société / Établissement .....

N° de SIRET .....

Adresse .....

.....

CP ..... Ville .....

Signataire de la convention.....

Fonction.....

Téléphone ..... Mail.....

Directeur des ressources humaines .....

Téléphone ..... Mail.....

► **RÈGLEMENT**

Le participant

Société / Établissement (adresse de facturation si différente)

.....

.....

Nom de l'organisme financeur .....

Personne à contacter .....

Téléphone .....

Adresse .....

.....

CP ..... Ville .....

Montant de la prise en charge si partielle .....

Dans tous les cas (financement pris en charge ou non par l'OPCA),  
merci de nous préciser le nom de votre OPCA .....

**Toute signature de bulletin d'inscription pour l'une de nos formations constitue une commande et vaut acceptation des conditions de vente précisées au verso**

Bon pour accord

Fait le

A

Signature

Cachet de l'entreprise  
(si prise en charge par l'entreprise)

# conditions générales de vente

## ► Objet

Toute commande de formation implique l'acceptation entière et sans réserve par le client des présentes conditions générales de vente.

Le client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié d'informations et de conseils de la part d'ICN Business School, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de formation à ses besoins.

## ► Modalités d'inscription

- Les inscriptions sont enregistrées au fur et à mesure de leur réception.
- Les inscriptions reçues après l'enregistrement de l'effectif maximum d'un stage figurent sur une liste d'attente. Le cas échéant, un report sur une session ultérieure pourra être proposé au candidat.

## ► Tarifs

- Les activités de Formation Continue d'ICN Business School étant non assujetties à la TVA, tous nos prix s'entendent nets de TVA. Ils sont forfaitaires.
- Sauf dispositions particulières visées dans les conventions de formation, les tarifs ne prennent en compte ni les frais de repas ni les frais d'hébergement.
- Tout stage commencé est dû au prorata temporis, selon les conditions détaillées dans le paragraphe « annulations et reports ».

## ► Convocations

- Dix jours avant l'action de formation, le client reçoit une convocation à remettre au participant comprenant les éléments suivants : intitulé de la formation, date(s) et horaires, lieu et nom du responsable de programme.

## ► Conditions de règlement

- Le règlement est dû à réception de la facture sans escompte selon les modalités figurant sur les conventions de formation.

- En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours ouvrables, ICN se réserve la faculté de suspendre l'accès du stagiaire à toute formation en cours et/ou à venir.

- Lorsque le paiement de la formation doit être effectué par un OPCA, en application du Code du Travail, l'entreprise est garante de la présence du participant à la formation et du paiement de son prix. Il appartient donc à l'entreprise de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de l'indiquer précisément sur le bulletin d'inscription ou bon de commande. L'entreprise s'assure également de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'elle aura désigné.

En conséquence, les entreprises doivent, au moment de l'inscription de leur(s) salarié(s), indiquer si la facturation doit être émise au nom d'un organisme collecteur (nom, adresse).

Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client.

Si ICN Business School n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCA au 1er jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation.

En cas de non-paiement par l'OPCA, pour quelque motif que ce soit, le client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

- Les factures doivent être réglées :

- par chèque bancaire, postal à l'ordre de :  
ICN Business School - Service Formation Continue
- ou par virement à notre compte bancaire :  
CIC EST - CAE NANCY (code banque : 30087)  
Code guichet : 33680  
N° de compte : 00013437201 Clé RIB : 60  
IBAN : FR76 3008 7336 8000 0134 3720 160  
BIC : CMCIFRPP

## ► Annulation et report

- Tout report ou annulation par le client doit être communiqué par écrit.

**EN CAS D'ABANDON DU STAGE PAR LE STAGIAIRE POUR UN MOTIF AUTRE QUE LA FORCE MAJEURE DUMENT RECONNUE, LE PRESENT CONTRAT SERA RESILIE SELON LES MODALITES FINANCIERES SUIVANTES :**

- Pour la formation Executive MBA :

Pour toute annulation moins de 30 jours ouvrables avant le début de la formation, l'acompte indiqué dans le bulletin d'inscription et versé à l'inscription, reste acquis à ICN Business School.

- Pour les titres RNCP :

Pour toute annulation moins de 10 jours ouvrables avant le début de la formation, l'acompte correspondant à 30% du prix de la formation reste acquis à ICN Business School.

- Pour les formations Inter-entreprises (formations inscrites au catalogue d'ICN Business School, regroupant des stagiaires issus de différentes structures) et pour les formations Intra-entreprises (formations conçues sur mesure par ICN Business School, pour le compte d'un client) :

Pour toute annulation moins de 10 jours ouvrables avant le début de la formation, 30% du prix de la formation reste dû.

## Règle générale applicable à toutes les actions de formation :

Au-delà du montant versé en cas d'annulation (comme indiqué ci-dessus), pour les formations entamées et non achevées :

- Le montant dû est calculé au prorata temporis, (dans le cas d'un contrat de formation professionnelle),
- La formation reste entièrement due (dans le cas d'une convention de formation professionnelle).

Si le stagiaire est empêché de suivre la formation par suite de force majeure dûment reconnue (par la jurisprudence des cours et tribunaux français) et quel que soit le type de formation, le contrat de formation professionnelle est résilié. Dans ce cas, seules les prestations effectivement dispensées sont dues au prorata temporis de leur valeur, prévue au contrat.

- ICN Business School se réserve le droit d'annuler ou reporter l'action de formation en cas de nombre de participants insuffisant. Dans ce cas, le stagiaire ou l'entreprise peut se voir proposer un report à la prochaine session de ladite formation.

## ► Remplacement d'un participant

ICN Business School offre au client, la possibilité, sans facturation supplémentaire, de remplacer un participant empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation. Toute demande de remplacement devra se faire par écrit et donnera lieu à validation par ICN.

## ► Documents contractuels

- À l'inscription, une convention de formation professionnelle établie en fonction des textes en vigueur, en 3 exemplaires est adressée à l'entreprise, qui en retournera 2 dûment signés et revêtus de son cachet.

- À l'issue de la formation, ICN Business School remettra à chaque participant une attestation de présence au stage.

- Une facture est établie en 3 exemplaires, l'échéancier des règlements est conforme aux dispositions mentionnées dans les conventions de formation.

## ► Propriété intellectuelle

- Tous les supports, programmes, cours, travaux ou documents remis aux participants lors des stages demeurent la propriété intellectuelle et exclusive d'ICN Business School.

- L'exploitation, la reproduction effectuée sur tous nos supports, la traduction en toutes langues, la commercialisation et la représentation par tout procédé de communication de tout ou partie des supports, programmes, cours, travaux ou de tout document sont interdites sauf autorisation préalable d'ICN Business School.

- Les entreprises sont solidairement responsables avec les participants de toute infraction aux dispositions qui précèdent.

## ► Communication

Le client autorise ICN Business School à utiliser son logo et son nom, dans le cadre de sa communication, dans l'ensemble de ses documents commerciaux et en particulier, sur son site Internet.

## ► Protection des données à caractère personnel

- Des informations à caractère personnel sont recueillies par ICN Business School, pour permettre l'organisation et la bonne exécution de la formation à laquelle vous vous inscrivez.

- Ces informations sont conservées jusqu'à 5 ans après la fin de la formation et sont destinées aux différents services de l'école et à ses partenaires en lien avec la réalisation de votre parcours de formation.

- Le candidat prend note que des traitements statistiques anonymisés pourront être réalisés à partir des données collectées.

- Conformément à la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier en contactant : [executive@icn-artem.com](mailto:executive@icn-artem.com)

## ► Litiges

- Le présent contrat est soumis à la loi française.

- Tout litige relatif à nos ventes, même en cas de pluralité de défenseurs, sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Nancy.

## ► Election de domicile

- L'élection de domicile est faite par ICN Business School à son siège social, au 86 rue du Sergent Blandan - F-54003 NANCY Cedex

- Etablissement d'Enseignement Supérieur Privé, reconnu par l'Etat par arrêté du 23 avril 2003 et associé à l'Université de Lorraine par décret n° 2016-474 du 15 avril 2016 portant association d'établissements privés.

- Organisme de formation enregistré sous le numéro 41 54 0113154.