



## CATEGORY MANAGEMENT

Version du 07/02/2024

### PREREQUIS ET PUBLIC

**Public :** Category Managers et Category Leaders

**Prérequis :** Être en passe de construire et présenter une stratégie de catégorie

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier et rassembler tous les éléments constitutifs d'une stratégie achats
- Adopter une approche objective de gestion du risque achat
- Présenter une approche standard de modélisation des données achats par catégorie
- Mettre en forme et synthétiser les données et modélisation permettant de définir les stratégies d'achats par catégorie
- Faire passer les bons messages aux parties prenantes quant à la stratégie achats définie
- Savoir réaliser une stratégie de catégorie et la présenter

### PROGRAMME DE FORMATION

**E-learning de 20min sur le Category Management**

**Jour 1 - 7h**

- **Rappels**
  - Rappels sur la fonction et les rôles du category manager
  - Les différentes stratégies et tactiques
  - Le category management comme un plan
- **Être orienté client**
  - La règle du « client d'abord » : oui, mais...
- **Collecter et classer la data**
  - La segmentation
  - Pareto, ABC, Matrice de criticité
- **L'analyse de la ventilation des coûts**
  - La théorie
  - Workshop sur sa propre catégorie
- **Le TCO**
- **L'analyse externe**
  - PESTEL
  - Les 5 forces de porter
- **Transformer les informations en stratégie**
  - Workshop sur une catégorie attribuée (au hasard)
  - Analyse du marché

- **Présentation du toolkit de présentation d'une stratégie**

## **Jour 2 - 7h**

- **Affiner l'analyse**
  - Transformer la data en levier stratégiques
  - La matrice de Kraljic
  - Appliquer des leviers standards à une catégorie dédiée
  - Définir un plan d'action
- **L'ajustement stratégique**
  - Qu'est-ce que l'ajustement stratégique et pourquoi est-ce important ?
  - Combiner la matrice de Kraljic et l'ajustement stratégique : le moulin à vent
- **L'approche de gestion des risques**
  - Théorie et outils de gestion des risques
  - De la vue stratégique aux plans d'actions
  - SS.MM.AA.RR.TT
  - Planning des actions
- **Utiliser le toolkit de présentation d'une stratégie**

## **Jour 3 - 3h30**

- **Les différents types d'interlocuteurs**
  - Le RACI
  - Le mapping des interlocuteurs
- **Les différents types de profils**
  - Le DISC
  - Les couleurs
  - Reconnaître différents types de profils et s'y adapter
- **Présentation du travail intersession**
  - Préparation d'une présentation de la stratégie à l'aide du toolkit

## **Coaching final - Présentation de la stratégie de catégorie - 3h par groupe de 3**

## **METHODES PEDAGOGIQUES**

- 9 workshops en sous-groupes sur les différents points de la méthode
- Nombreux jeux de rôle
- Coaching personnalisé sur cas réel

## **MODALITES D'EVALUATION INITIALE ET FINALE**

### **Evaluation initiale :**

- Questionnaire préalable, complétion des e-learning sur les points clés de la méthode est un prérequis

#### Evaluation en cours de formation :

- Jeux de rôles
- Exercices de groupe

#### Evaluation finale :

- Questionnaire d'évaluation à chaud
- Questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de la formation

## NOTRE FORMATEUR

Formateur spécialiste du Category Management

## MODALITES D'INSCRIPTION

Définies en amont avec le client

## NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023: 10
- Taux d'assiduité : 100%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 98%

## ACCESSIBILITÉ

Pour toute demande d'aménagement nécessaire au bon déroulement de la formation pour tous, vous pouvez contacter notre référent handicap :

Léa Ménager , **07 62 50 71 95** [lménager@fglearning.fr](mailto:lménager@fglearning.fr)

## CONTACT

FG LEARNING (First Group)  
63, avenue de Villiers 75017 Paris

Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)  
<https://www.fglearning.fr/>