

CATEGORY MANAGEMENT EN FOOD SERVICE

S'approprier la démarche pour en faire un levier de business efficace et pérenne

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous êtes expert du marché Food Service et vous accédez à la fonction de category manager.
- Vous avez pratiqué le category management en retail, vous rejoignez une Business Unit Food Service : vous avez besoin de comprendre les spécificités de la fonction en Food Service.
- Vous êtes en charge de l'activité commerciale Food Service, vous voulez comprendre la démarche de category management pour booster vos ventes, et éventuellement créer la fonction.



LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- Une overview du marché de la RHD pour mettre en perspective les spécificités de la fonction.
- Une vision 360° de la démarche : de sa raison d'être à sa mise en œuvre méthodologique, en passant par les compétences humaines et les outils.
- Des exercices réguliers tout au long de la journée pour mettre en pratique les données.
- Un duo de formatrices expertes avec des regards complémentaires.
- Le double profil des participants (RHD / retail) qui permet d'enrichir les points de vue et de partager des best practices.



« Une bonne mise à plat des missions et du positionnement dans la BU et l'entreprise, des outils et une méthodologie qui vont m'aider dans ma prise de fonction. »

Sarah, Category Manager Junior



INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,3/10

CATEGORY MANAGEMENT EN FOOD SERVICE

S'approprier la démarche pour en faire un levier de business efficace et pérenne

🕒 Durée	1 jour (7 heures), de 9h à 17h30
📍 Lieu	124 bd de Magenta 75010 Paris
💰 Tarif membre	780 € HT – 936 € TTC
💰 Tarif non-membre	1 140 € HT – 1 368 € TTC
📄 Modalités	présentiel

📅 20 mars 2025
17 avril 2025
16 octobre 2025

La fonction Category Management sous tous les angles : pourquoi et comment développer cette approche en Food Service ? Quelles facteurs clés de succès ? Sans oublier les compétences nécessaires pour réussir dans cette démarche !

PUBLIC VISÉ

Nouveaux entrants dans cette fonction au sein de Business Unit (BU) Food Service, Category Manager en retail intégrant une BU Food Service.

Responsables des forces de vente RHD ou de développement des ventes RHD.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Comprendre les spécificités de la fonction en Food service.
- Acquérir une méthodologie pour un développement efficient des ventes.
- Développer les savoir-être et les savoir-faire propres à la fonction.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateurs

Danièle BROUTIN-PICHAT, Consultante Food Service | OMNIVISION

Laurence VIGNÉ | GECO Food Service

Supports

Présentation PowerPoint / Tableaux de bord / Etudes de cas.

Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.

Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

Le marché de la Restauration Hors Domicile

- Ses spécificités
- Les grandes tendances de cet univers

Pourquoi développer une fonction de category management en RHD ?

- Définir le Category Manager
- Quelles missions ?

Quelles sont les étapes du processus catégoriel ?

- Établir les étapes et les hiérarchiser

Quels sont les outils à mobiliser ?

- Élaborer des outils pertinents et les mettre en œuvre

Comment mobiliser ces outils pour une stratégie catégorielle efficace avec ses clients ?

- Business review, Plan marketing

Les qualités d'un Category Manager au service du développement des ventes

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

➔ Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi
processus certifié

🇫🇷 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation