

Category Management - Fördjupningskurs

En vidareutbildning i Category Management för dig som gått Grundkursen eller har fått motsvarande erfarenhet på annat sätt.

Fokus ligger på hur man konkret arbetar med kategoriutveckling, och går från strategi till konkreta riktlinjer och åtgärder för sortiment, varuplacering och promotion.

Kursen visar verktyg, exempel och metoder samt lägger stort fokus på gemensamma övningar för att erhålla kunskap direkt.



"Utbildningen har gett mig verktyg och breddat min kompetens inom Category Management som jag kan använda och praktisera i mitt dagliga arbete. Jag upplever att jag efter genomförd kurs har skaffat mig goda kunskaper för att driva mitt arbete framåt. Jag rekommenderar alla som arbetar med inköp, försäljning och kategoriutveckling inom dagligvaru- och servicehandeln att gå kursen.."

Carl Åkerblad
Kategorichef Spendrups



"Genom att vi som leverantör ser till helheten i kategorin och utgår från konsumentens behov och beteende kan vi nå gemensam kategoritillväxt. Samtidigt som vi själva ligger i framkant och blir ett viktigt bidrag till fortsatt kategoriutveckling. Jag tyckte kursen var givande, med bra diskussioner och flera infallsvinklar."

Felicia Nordqvist
Kategoriansvarig Di Luca Di Luca

NÄSTA TILLFÄLLE

När: 11-12 oktober 2022

Tid: 9.30 – 15.30 respektive dag

Var: Stockholmsområdet med reservation för digital utbildning

Pris: 4495 kr (ex. moms)

Vi följer Folkhälsomyndighetens rekommendationer om möten
Anmälan är bindande men platsen kan överlåtas

CatMan Fördjupning – Agenda

Under dagarna kombineras case, teori och gruppövningar för att utbildningen ska bli interaktiv och konkret. Alla deltagare jobbar i mindre grupper, där gruppen får öva på en kategori i ett utvalt format. Fokus är mycket konkret kategoriarbete, som nästan kan sägas vara ett 2 dagars intensivt kategoriprojekt.

Dag 1

Introduktion	- Kort genomgång CatMan syfte och bakgrund - Case exempel – hur ser ett bra kategoriarbete ut?
Kategorianalys Teoripass	Genomgång av modeller och case/exempel inom konsument, shopper & kategorisering samt marknad, Butik & Lönsamhet
Gruppövning kategorianalys	Konkret kategorianalys i mindre grupper utifrån underlag & modeller som delas i kursen
Kategorivision, roll, mål & strategi	Genomgång av modeller och case/exempel: Relevant kategorivision och roll, målbild, viktiga strategier och initiativ.
Gruppövning vision, roll, mål & strategi	Grupperna utveckla i sin utvalda kategori

Dag 2

Sortimentsutveckling teori & modell	Hur analysera ett sortiment? Hur kan vi identifiera potential och möjlighet till effektivisering? Modeller och exempel.
Grupparbete sortiment	Varje grupp gör en konkret sortimentsrekommendation utifrån modeller, teori och sina egna tankar
Varuplacering teori & modell	Hur skapa rätt varuplacering? Vilka principer ska man utgå ifrån? Vad ska ha bäst plats? Modeller och exempel.
Grupparbete Varuplacering	Varje grupp får uppgift att definiera principer för varuplacering samt ta fram ett stratogram för kategorin vi jobbar med
Promotion & aktivering	Genomgång av principer och viktiga insikter runt promotion och aktivering.
Summering & avslutning	Vi summerar dagarna och går igenom en Kategorivision "Toolbox" för kategoriarbete som alla deltagare kan ta hem efteråt.

För vem passar utbildningen?

Vi tror du har 3+ års erfarenhet och har gått Grundkurs eller erhållit den typen av kunskap på annat sätt

Roller på kedja/butik: arbetar idag som/vill utvecklas till: kategorichef, inköpare, space manager, kategoristrateg, eller motsvarande.

Roller på leverantör: arbetar idag som eller vill utvecklas till category manager, produktchef, brand manager, space manager, trade marketing manager, customer marketing manager, KAM, säljchef och motsvarande roller

Nyckelkunskap /kompetensområden som kursen fokuserar på

- Kategorianalys: konsument, shopper, marknad, butik, lönsamhet
- Kategorivision och strategi
- Sortimentsutveckling: optimering, white spots, prispositioner
- Varuplacering: grundläggande principer, stratogram, viktig att tänka på för planogramsutveckling. **OBS! Utökat fokus 2021!**
- Promotion: syfte och målbild, att välja rätt typ och stimuli, relevanta sambandsexpo samt sätt att mäta promotion effekt

Genomförande kursansvarig



Kursledare är Johan Kaij, senior advisor på Marketing Clinic och med över 15 års erfarenhet av kategoriutveckling.

Utöver utbildningar har han arbetat med konkret kategori, koncept och erbjudandeutveckling för många leverantörer och kedjor och har god erfarenhet av hur kategoriutveckling skapar konkreta resultat och nöjda kunder.

Johan är även ansvarig för grundutbildningen inom CatMan, samt utbildningen CatMan online.