

Category Management Masteropleiding

Met deze opleiding brengt u uw strategisch en tactisch inzicht en bekwaamheden in category management naar een hoger niveau. Door middel van kennis, vaardigheden en gedrag. Leer werken met standaard modellen en tools om de categorie optimaal te beheren en te laten groeien. Waarbij er sprake is van een win-win-win situatie voor de shopper, de retailer en de leverancier.

Voor wie is de cursus bestemd?

Deze masteropleiding Category Management is uitstekend geschikt voor (junior/assistent) category managers, inkopers en marketeers bij retailers. En aan leverancierszijde voor (junior/assistent) product/brandmanagers, account/salesmanagers, trade marketeers en new business managers.

Toelating: HBO- of WO-diploma met werkervaring bij retailer/groothandel/leverancier. Of MBO-diploma (niveau 4) met minimaal 3 jaar werkervaring.

Datums 2024

Blok 1. feb-mrt

Blok 2. apr-mei

Blok 3. juni-okt

Lesdagen zijn altijd op vrijdag. Er zijn 2 tweedaagse sessies; dan altijd op donderdag en vrijdag.

Locaties

Utrecht, Amsterdam-Centrum, Venlo, Duitsland, regio Rotterdam

Leerpunten, o.a.

- Waarom is CM het hart van een goede winkelformule?
- Inzicht in alle standaardmodellen m.b.t. CM
- Welke informatie heeft een inkoper en/of category manager nodig?
- Toepassing van CM binnen e-commerce.
- Wat is de betekenis van categorierollen in de praktijk?
- Hoe maak je als retailer een categorieplan en hoe kan een leverancier daaraan bijdragen?
- Hoe ontwikkel je een categorievisie?
- Hoe vertaal je die visie naar de winkelvloer (schappenplannen), online, klant?
- Wat is het nut van shopper marketing en hoe kan dit worden ingezet?
- Succesvol gebruik van eigen persoonlijkheid in de samenwerking, d.m.v. individuele drijfverenanalyse met kleurenprofiel ([Profile Dynamics](#))

Aanmelden of info over meer details

Stuur een mail naar: info@fmcgopleidingen.nl.

Of bel: Edwin Vels 06-2001 8888

Gert Bloemendal 06-8156 1173

Category Management Masteropleiding

Programma ([meer info link](#))

Blok 1. Strategisch Category Management

- Retailmarketing
- Retail verhoudingen
- Formulemanagement
- Shopper marketing
- Trends (maatschappij en consument)

Blok 2. Tactisch Category Management

- CM 8-stappen-model
- Assortimentsmanagement
- Prijsmanagement
- Promotiemanagement
- Presentatiemanagement
- CM in E-commerce omgeving

Blok 3. Samenwerking en Categorie Plan

- Samenwerking leverancier-retailer
- Inzicht in persoonlijk kleurenprofiel
- Supply chain management
- Accountmanagement
- Trade marketing
- Bouwen aan categorie- en schapvisie
- Individuele opdracht: eigen categorieplan

Kennis, Vaardigheden en Gedrag

Door middel van:

- colleges en gastsprekers
- workshops
- winkelbezoeken (food en non-food)
- excursies, o.a. naar distributiecentrum
- persoonlijke drijfverenanalyse (a.d.h.v. test)

Investing

De investering voor deze 9-daagse opleiding bedraagt € 6.950,- per persoon, excl. BTW. Dit bedrag is inclusief:

- studieboek en naslagwerk
- lunches
- 2x hotelarrangement bij tweedaagse sessies
- reis naar Duitsland v.v.
- persoonlijke 'kleuren'analyse (a.d.h.v. test)

Hoofddocenten

[Gert Bloemendal](#), zeer ruime ervaring in de FMCG-sector. Gestart bij A-merkenleverancier Sara Lee HBC. Daarna bij NielsenIQ (divisie Business Solutions) en vervolgens bijna tien jaar bij C1000 (o.a. Projectleider category management-projecten). Nadien senior Client Executive voor retailers bij NielsenIQ; tevens verantwoordelijk voor alle business cursussen aan retailers en leveranciers.

[Edwin Vels](#), zeer ruime ervaring in de FMCG-sector. Na zijn studie Food & Business gestart als Bedrijfsleider bij Edah. Daarna vele jaren zelfstandig PLUS-ondernemer en vervolgens Category Manager Vers/AGF bij C1000. Daarna Client Executive voor leveranciers bij NielsenIQ.

Momenteel zijn zowel Gert als Edwin zelfstandig consultant. Beiden hebben een ruime ervaring als adviseur en trainer aan retailers en leveranciers.

2