



**Category Management
Masteropleiding
programma 2025**

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*.

Kennis, Vaardigheden en Gedrag

Door middel van:

- ✓ colleges en gastsprekers
- ✓ workshops (*analyse shopper, schappenplan, etc.*)
- ✓ winkelbezoeken (*Amsterdam, Venlo, Duitsland, etc.*)
- ✓ excursies, o.a. naar distributiecentrum
- ✓ persoonlijk 'kleuren'profiel (Profile Dynamics)
 - *Profile Dynamics® biedt inzicht in de onderliggende innerlijke drijfveren die mensen hanteren en die grotendeels hun denken en gedrag bepalen*



Opzet Category Management Masteropleiding

Blok 1: Strategisch Category Management

Blok 2: Tactisch Category Management

Blok 3: Samenwerking in de keten en
Categorie Plan



Blok 1: Strategisch Category Management

Onderwerpen:

- ✓ Inleiding in Category Management
- ✓ Retailmarketing
- ✓ Retail verhoudingen
- ✓ Formulemanagement
- ✓ Shopper marketing
- ✓ Trends (maatschappij en consument)



Blok 2: Tactisch Category Management

Onderwerpen:

- ✓ CM 8-stappen-model
- ✓ Assortimentsmanagement
- ✓ Prijsmanagement
- ✓ Promotiemanagement
- ✓ Presentatiemanagement
- ✓ Analyse-vaardigheden
- ✓ CM in E-commerce



Blok 3: Samenwerking in de keten en Categorie Plan

Onderwerpen:

- ✓ Samenwerking leverancier-retailer
- ✓ Inzicht in persoonlijk kleurenprofiel
- ✓ Supply chain management
- ✓ Accountmanagement
- ✓ Trade marketing
- ✓ Bouwen aan categorie- en schapvisie
- ✓ Individuele opdracht: eigen categorieplan
 - eigen categorieplan (voor eigen bedrijf/formule)



Aantal dagen & Waar?

Blok 1

- dag 1 14 februari Utrecht
- dag 2 & 3 13 & 14 maart Amsterdam-Centrum (incl. overnachting)

Blok 2

- dag 4 11 april Utrecht
- dag 5 & 6 15 & 16 mei Venlo en Duitsland (incl. overnachting)

Blok 3

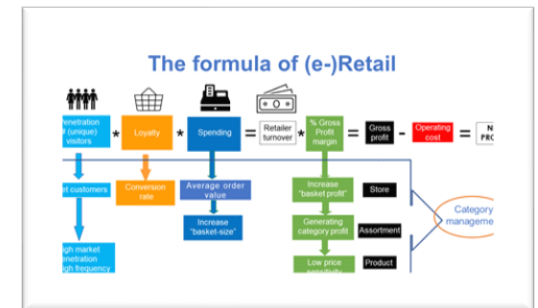
- dag 7 13 juni Utrecht
- dag 8 12 september Utrecht of regio Rotterdam
- dag 9 10 oktober Utrecht of regio Rotterdam

De lesdagen zijn altijd op vrijdag. Er zijn 2 tweedaagse sessies; dan bijna altijd op donderdag en vrijdag



Leerdoelen Category Management Masteropleiding

- Waarom is CM het hart van een goede winkelformule?
- Inzicht in alle standaardmodellen m.b.t. CM,
- Hoe kan assortimentsmanagement effectief georganiseerd worden?
- 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) en online?
- Hoe vertaal je die visie naar een handelspresentatie?
- Wat is het nut van shopper marketing en hoe kan dit worden ingezet?
- Succesvol gebruik van eigen persoonlijkheid in de samenwerking, d.m.v. individueel kleurenprofiel (Profile Dynamics).



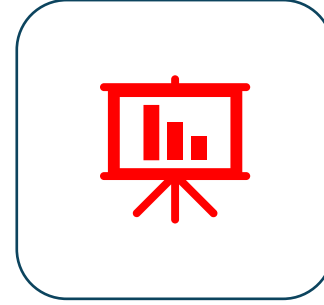
Basics principles of Category Management



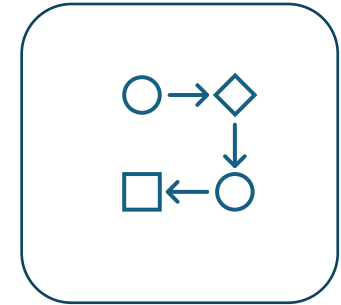
**Shopper
orientation**



**Cooperative
approach**



**Basis:
data and
facts**



**Structured and
permanent
process**

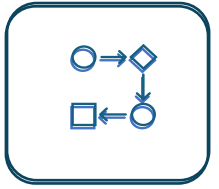
The basic model

Category management

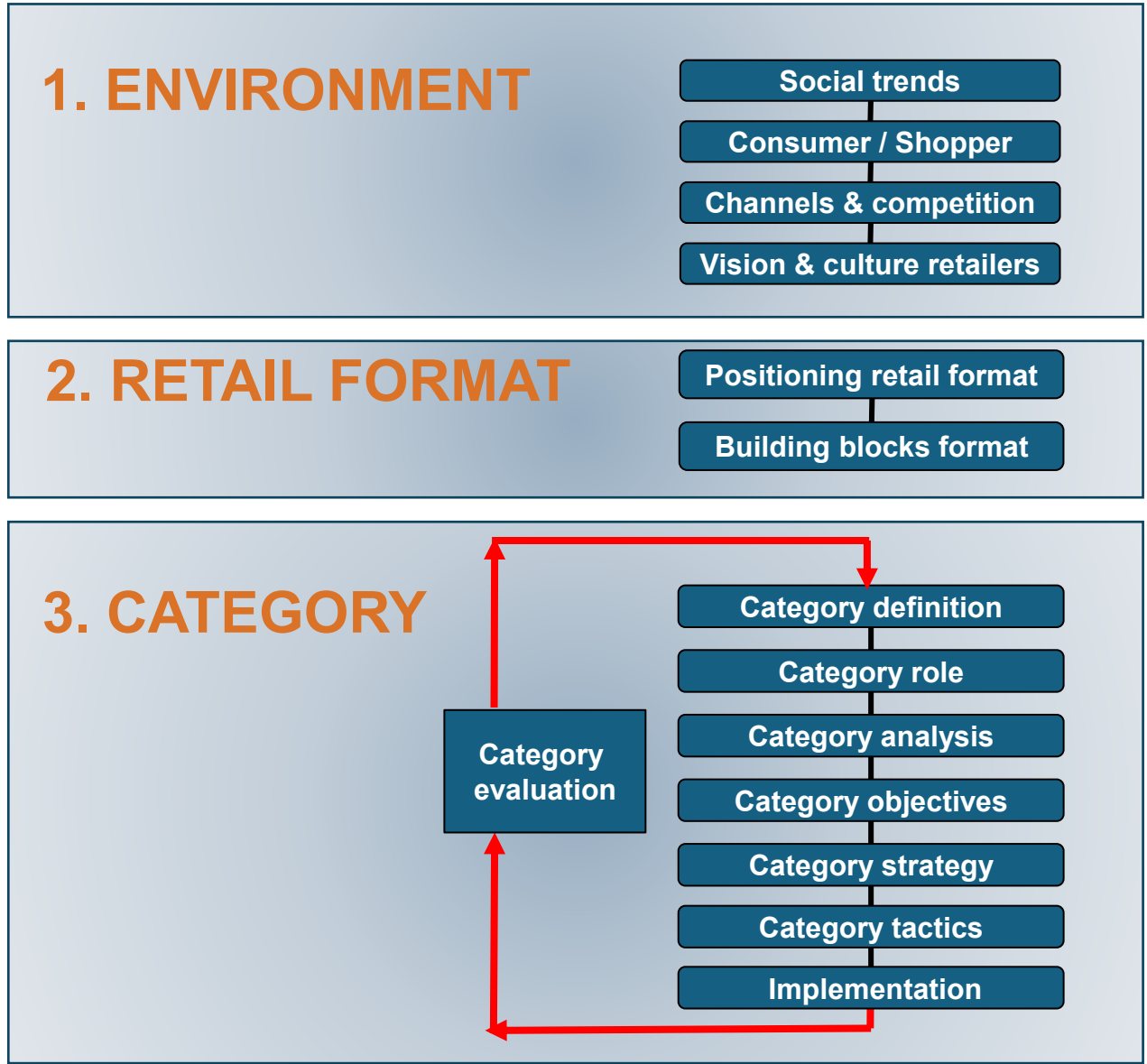
De gehele Masteropleiding is in lijn met het 3-fasen-model van Category Management



The standard models are used.



Structured and permanent process



Investering & Certificaat

Investering

De totaalinvestering voor deze complete 9-daagse opleiding bedraagt € 7.500,- per persoon, excl. BTW. Dit bedrag is inclusief:

- studieboek en naslagwerk
- lunches op alle opleidingsdagen
- hotelarrangement (overnachting en ontbijt) bij de 2 tweedaagse sessies
- reis naar Duitsland v.v.
- persoonlijke drijfverenanalyse met kleurenprofiel (a.d.h.v. persoonlijke test)
- bezoek aan de nieuwste blurring- en foodconcepten in Amsterdam, Venlo en Düsseldorf
- bezoek aan eye catching non-food winkels (warenhuis, drogmetica, kleding, tuin en dier, etc.,)
- bezoek aan winkels in branches van de deelnemers (bijv. horecagroothandel, bloemen en planten)



Certificering

U ontvangt een certificaat Master Category Management van FMCG Opleidingen.



Reacties van enkele eerdere deelnemers

- *“De opleiding heeft een juiste balans tussen theoretisch kader en praktische toepasbaarheid. De kleine groep studenten gaf voldoende ruimte voor specifieke vraagstukken uit het vakgebied.”*



- Ron van der Lugt, Int. Trade & Retail Manager bij Looye kwekers [Looye Kwekers](#)

- *“Een verdieping in Retail”.*



- Vincent van Tol, Retail Account Manager bij [Chrysal](#)

- *“Zeer leuk en leerzaam. Om het uiterste uit je categorieën te halen!”*



- Daniël van Schayik, assistent Category Management bij [Hoogvliet](#)

- *“Uitgebreid en leerzaam programma en direct vertaalbaar naar mijn organisatie.”*



- Kevin Christiaan Muts, Product Development & Category Management bij BackWERK NL

Our clients - Retailers and Wholesalers



Our clients - Suppliers NL + BE



Our clients - Suppliers Fresh Produce



Leer werken met standaard modellen om de categorie optimaal te beheren en te laten groeien. Waarbij de shopper van de winkelformule centraal wordt gezet. Met als doel het rendement van retailer en leverancier te verbeteren

Voor meer informatie:

Gert Bloemendal 06-8156 1173
Edwin Vels 06-2001 8888
email: info@fmcgopleidingen.nl