



Category Managementutbildning för conveniencehandeln

Välkommen till vår unika utbildning i Category Management med inriktning på conveniencehandel, där du kommer att få omfattande kunskaper om kategoristyrning och vägledning för att maximera affärsnytta inom conveniencehandeln som butik, kedja eller leverantör.

Under utbildningen kommer teori och praktiska övningar att integreras med fokus på att förstå konsumenten och butikens behov. Du kommer att få tillgång till konkreta verktyg och perspektiv som går att applicera i verkligheten direkt efter utbildningens slut.



Convenience Stores
Sweden
Networking Program

Oavsett om man är ny eller senior tycker jag utbildningen är givande. Bra paketerat och tåls att repetera. Jag fick en hel del reflektioner och extra kul var att jag direkt efter utbildningen kom tillbaka till kontoret och skruvade på en grej. Johan Kai är dessutom väldigt duktig och behaglig att lyssna på. Bra dynamik i klassrummet och intressant och givande mix av deltagare och grupparbeten.



Anna Mardirossian, Category Manager på PREEM

25-26 oktober 2023

När? 9.00 – 16.00 båda dagarna, lunch ingår.

Var? Rådmansgatan 40 i Stockholm

Hur? Utbildningen ingår i ert medlemskap för CSS Networking Program för en person per företag och utbildning. *Tillkommande deltagare per företag kostar 5 500 kr/person.*

Anmälan: susanne.ankarkrans@conveniencestores.se
senast 13e oktober

Kursen ger dig nyckelkunskaper inom fyra områden

Kategorivision
och målbild

Förståelse för
konsument- och
shoppermönster

Customer
decision tree
(CDT)

Kategorisering

Kursens upplägg

Du kommer att få ta del av både teori och konkreta case samt delta i interaktiva gruppövningar. Under kursens gång kommer du bland annat få lära dig om:

Vad **Category Management** är, viktiga **trender** inom conveniencehandeln samt **konsument- och shopperinsikter**

Caseövningar kring **segmentering, produkterbudande** och **kategoriroller**. Strategi kring sortiment, varuplacering och promotion i conveniencehandeln

Hur strategin omvandlas till **action!**

Vem riktar sig utbildningen till?

Om kategoriutveckling är en del av ditt arbete, eller om du framöver vill utvecklas mot en kategoriroll på företaget så riktar sig denna utbildning till dig.

Exempel på roller inom en kedja är *inköpare, kategorichef, space manager* och motsvarande. Roller hos leverantörer kan till exempel vara *category manager, customer marketing manager, säljchef, KAM, regionansvarig, distriktsansvarig, trade marketing manager* och liknande.

Du kan även ha nytta av kursen i andra roller. Arbetar du till exempel med logistik och vill få en ingående förståelse för kategoristyrning så passar utbildningen utmärkt.



Kursen leds av Johan Kaij, som är ägare och retailstrateg på Circel. Han har 20 års erfarenhet av kategoriutveckling och erbjudandeutveckling för ett flertal leverantörer och kedjor. Utbildningen bygger på de lärdomar Johan Kaij fått med sig när han skapat konkreta resultat för kunder med hjälp av kategoriutveckling.