

## Category Management – Gestão das Parcerias entre Produtores e Distribuidores

### Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes das seguintes competências:  
Sensibilidade para compreenderem a necessidade e importância da Gestão por Categorias.

### Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes deverão ser capazes de:

- Compreender a necessidade da Gestão por Categorias;
- Desenvolver um projeto assente na Gestão por Categorias;
- Saber detetar os elementos-chave para o êxito na implementação desse projeto e ser capaz de construir um plano de ação para a categoria.

### Destinatários

Este Curso destina-se a Produtores (Diretores de Marketing, Chefes de Vendas, Técnicos Comerciais, Brand Managers, Product Managers, Key Account Managers) e Distribuidores (Compradores, Chefes de Setor, Gerentes de Loja, Gestores de Categoria).

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

### Carga Horária

12 Horas

### Conteúdo Programático

#### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

#### Módulo I - A Importância da Necessidade de Gestão por Categorias

- A evolução do mercado de Grande Consumo na Europa e em Portugal;
- A necessidade de uma parceria eficaz entre Produtores e Distribuidores;
- O nascimento de uma nova era de cooperação entre Produtores e Distribuidores.

## Módulo II - A Gestão de Categorias

- Definição e Objetivos;
- Evolução na Europa e em Portugal.

## Módulo III - O Projeto de Gestão por Categorias: Etapas para Garantir o Sucesso

- Definição de Categoria;
- O Papel da Categoria;
- A Avaliação da Categoria;
- O scorecard da Categoria;
- As táticas da Categoria;
- A implementação do Plano;
- A revisão da Categoria;
- Requisitos para alcançar o êxito na implementação da Gestão por Categorias.

## Módulo IV - Construção de um Plano de Ação para Cada Categoria

- O Portfólio / Sortido;
- A Promoção;
- O Preço;
- O Merchandising.

## Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.