

Geprüfte:r Category Manager:in

Abschluss	Zertifikat (nach erfolgreichen Prüfungen)
Kursdauer	5 Monate (800 UE)
Unterrichtsform	Vollzeit mit Dozentenpräsenz, modularer Aufbau
Unterrichtszeiten	Montag - Freitag von 08:30 Uhr bis 15:45 Uhr
Voraussetzungen	Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung Berufserfahrung von mindestens 3 Jahren im Vertrieb, Marketing oder Projektorganisation
Bildungsinhalte	In der Weiterbildung zum/zur Category Manager:in lernen Sie, wie Sie Warengruppen oder Produktkategorien strategisch optimieren, um Umsatz, Gewinn und Kundenzufriedenheit zu steigern. Sie arbeiten an der Schnittstelle von Marketing, Einkauf, Vertrieb und Analyse – also strategisch und analytisch zugleich. Als Category Manager:in führen Sie Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Sortiments- und Kundenanalysen durch und erstellen Reports zur Ableitung neuer Trends und Ertragspotenziale. Eigenständig verantworten Sie die Umsetzung von Marketing- und Verkaufsprojekten innerhalb einer Warenkategorie. Sie fungieren als Interface zwischen Einkaufsmanagement, Koordination der Lieferketten sowie Marketingplanung & Verkaufskoordination. Diese Positionen erfordern umfassende analytische Fähigkeiten und ein Gespür für Menschen und deren Wünsche. Im Fokus steht die kontinuierliche Optimierung des Sortiments mit Blick auf Kundenbedürfnisse. Die Planung, Erstellung und operative Umsetzung von konkreten Marketingentwürfen bestimmen Ihren Arbeitsalltag. Erwerben Sie mit diesem Managementabschluss die erforderlichen Kernkompetenzen, die Sie im Arbeitsumfeld des Category Managements benötigen. Themenschwerpunkte 1. Vertriebsmanagement • Management von Kundenbeziehungen (CRM) • Verkaufsmethoden und Techniken im B2B, B2C • Besonderheiten im Key Account Management • Marketingstrategien • Vertriebsorganisation,- Steuerung • Angewandte Analysetechniken und Entscheidungsmodelle für Marken-, Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik • SWOT-Analyse, Portfolioanalysen, Push-Pull Methoden • Wertschöpfungsprozesse und Kapazitätsplanung • Controlling - Effizienz- und Effektivitätsbewertungen 2. Einkaufsmanagement • Qualitätssicherung im Lieferantenmanagement • Nationale /internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten

	• Beschaffungsplanung- und Management • Entscheidungskriterien für die Beschaffungslogistik • Instrumente Einkaufsmarketing • Kommunikation in der Verhandlungsführung 3. Betriebswirtschaftliche Analysemethoden • Geübt werden strategische und operative Analysen auf der Grundlage betrieblicher Situationen u.a. GAP, SWOT, BSC, ROI uvm. 4. Logistikmanagement • Bestandsmanagement und Materialbedarfsplanung • Distributionspolitik • Verkehrsträgervergleich • Transportdokumente • SWOT - Analyse, Stärken/Schwächen – Analyse • Informations- und Steuerungssysteme • Supply Chain Management (SCM) • Warenflussverteilungskonzepte im Außenhandel • Liefer- u. Zahlungsbedingungen, Zahlungssicherung • Warenflussverteilungskonzepte • Controlling - KPIs und Kennzahlen Es werden fachbezogene Prüfungen absolviert. Nach allen bestandenen Prüfungen wird die Zertifikatsurkunde erteilt.
Zielgruppe	Kaufleute und vertriebsorientierte Fachkräfte Techniker, Ingenieure und Betriebswirte Menschen, die sich auf einen IHK Fachwirtsabschluss vorbereiten (z.B. Geprüfte Fachwirte für Einkauf, Logistik oder Vertrieb)
Förderung	• Bildungsgutschein (Förderungen nach SGB III) • Hamburger Weiterbildungsbonus • Förderung der beruflichen Weiterbildung aus ESF-Mitteln nach QCG Dieser Lehrgang ist bundesweit nach AZAV zugelassen.