

SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Marketing y Ventas

OBJETIVOS

- » Capacitar a los asistentes al curso para la toma de decisiones que impliquen aumento en la Cadena de Valor al Consumidor en la relación Distribución-Fabricante.
- » Incrementar los resultados aumentando los ingresos y reduciendo los costs.
- » Aprenda a compatibilizar las expectativas entre Fabricante y Distribuidor para fijar Planes Anuales de Negocio y objetivos conjuntos.
- » Optimice su actual surtido y merchandising para incrementar los resultados.
- » Analice los puntos fuertes y débiles de su marca o enseña para el consumidor.
- » Conozca el 20% de las decisiones que suponen el 80% de sus resultados.

PROGRAMA - FASES

- » El entorno actual de los mercados de gran consume.
- » Factores críticos para el éxito en la implantación de gestión por categorías.
- » Plan estratégico del proyecto de gestión por categorías.
- » Áreas Claves.
- » El ECR en la empresa actual.
- » ECR Demand.
- » ECR Supply.
- » Organización empresarial.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Este seminario está dirigido a profesionales de los mercados de Gran Consumo, tanto de la Industria como de la Distribución: Departamentos Comerciales, Marketing, Trade Marketing y de Compras, que tienen la necesidad de tomar decisiones acertadas con resultados en el negocio de forma inmediata.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*