Conoce a tu cliente EROSKI

Una excelente oportunidad para profundizar en el modelo de negocio y la visión estratégica de EROSKI, uno de los retailers multirregionales más destacados del panorama de la distribución en España, y un referente consolidado en la zona norte del país.

-

09 de octubre

10 de octubre

Hotel NH Collection Villa de Bilbao
Gran Vía de Don Diego López de Haro 87, Abando
48011. Bilbao

-

Día 1: De 10:00 a 13:30 y de 15:00 a 17:30 Incluye almuerzo
Día 2: De 10:00 a 13:30 Incluye almuerzo

Objetivos de esta formación

- Ofrecer una visión integral de la estrategia comercial del distribuidor, las prioridades de la enseña en la relación con sus proveedores y el perfil de su comprador.
- Poner en práctica herramientas que te permitan diseñar una estrategia adaptada a tu cliente.

Con la participación de

Iban Guerricagoitia
Coordinador
Ejecutivo de Compras

Sergio Ibias
Responsable Regional
de Ventas

Dirigido a

- Empresas fabricantes / proveedoras que trabajan o quieren empezar a trabajar con este distribuidor
- Especialmente indicado para las Áreas Comercial y Trade Marketing

Programa

Día 1

El rol de EROSKI en el panorama de la Distribución Española

- Análisis de la enseña contrastando con las principales cifras del sector, y estrategias del distribuidor en relación con las tendencias clave que están transformando el retail

Perfil del comprador y valoración de la experiencia de cliente en EROSKI

- Principales características del comprador de este distribuidor respecto al comprador medio de Gran Consumo, y cómo valora la experiencia de compra en sus establecimientos
- "Estudio AECOC Shopper View"

Prioridades comerciales de EROSKI

- Análisis de sus prioridades en la relación con los proveedores, desde el punto de vista de la central de compras y del punto de venta
- Valoración de los fabricantes respecto a la relación comercial y la gestión del punto de venta del distribuidor, contrastando con el resto de la distribución y detectando áreas de mejora
- "Estudio AECOC Benchmarking Comercial y PdV"

Visita a una tienda estratégica del distribuidor EROSKI, un hipermercado

- Presentación: principales necesidades y prioridades del distribuidor para conseguir una gestión eficiente del punto de venta
- Visita guiada al Hipermercado Artea Eroski

Día 2

Taller práctico: Adáptate a la estrategia de tu cliente

- Trabajaremos en el diseño de un plan de colaboración con el Distribuidor, que recoja los aprendizajes de la edición
- Presentación de resultados y **sesión de debate junto al distribuidor**

Cómo trabajar de manera eficiente con EROSKI

- Presentación principales necesidades y prioridades del distribuidor en su relación comercial

Conclusiones finales y cóctel de clausura

Formadores AECOC

Pablo De La Rica
Gerente
Retail&Foodservice
Knowledge

David Magre
Analista Retail
Knowledge

Precios

Descuento del 20% a partir del 2º inscrito de una misma empresa.

- **No socio 780€**
  IVA general (21%) / asistente
- **Socio 650€**
  IVA general (21%) / asistente
-
- **Bonifícate este curso**
  Para gestionar esta bonificación, se debe poner en contacto con la Fundación Estatal y presentar la documentación requerida al menos 7 días antes del inicio del curso en el caso de formación