

Quién es quién en la Gran Distribución



Identifica los distribuidores que suponen una oportunidad comercial para tu empresa, explorando el ecosistema del Gran Consumo y las tendencias que lo transforman

-

05 de agosto

Online

Online

-

De 9:30 a 13:30 y de 15:00 a 17:00

Objetivos de esta formación

- Ofrecer una visión integral de la Gran Distribución en Gran Consumo para contextualizar las líneas de desarrollo de los principales retailers.
- Detectar oportunidades de crecimiento a partir del análisis de los principales distribuidores nacionales y regionales: Mercadona, Carrefour, Lidl, Eroski, Dia, Consum, Bonpreu, AhorraMas, Gadisa y BM.
- Entender para cada distribuidor el enfoque en sus estrategias, identificando sus prioridades en relación con sus proveedores, así como sus puntos fuertes y áreas de mejora, tanto en central como en tienda.

Dirigido a

- Fabricantes de Gran Consumo que busquen comprender y actualizar su conocimiento sobre el mercado de la gran distribución nacional y regional
- Especialmente indicado para profesionales de reciente incorporación de las Áreas Comerciales y Trade Marketing, o de otras áreas que deseen acercarse al mercado de la gran distribución

Programa

Contexto del Gran Consumo y Tendencias

- Análisis de la Gran Distribución en Gran Consumo, y tendencias que están transformando el mercado
- Claves para vender a la Gran Distribución y mejorar nuestras relaciones comerciales

Conoce a la Gran Distribución Nacional

Las cinco grandes cadenas representan más del 50% de la cuota de mercado.

Analizaremos su evolución y el enfoque de sus estrategias para comprender las claves de su modelo comercial, sus puntos fuertes y sus áreas de mejora, y poder detectar oportunidades de crecimiento para nuestras marcas

- **Mercadona:** Modelo de Calidad Total
- **Carrefour:** Promoción y Fidelización
- **Lidl:** Expansión de la red y proximidad
- **Eroski:** La nueva etapa en el Norte
- **Dia:** Digitalización y Quick Commerce

Conoce a la Gran Distribución Regional

La fuerza y diversidad de los supermercados regionales hace que lideren el mercado en diversas comunidades autónomas. Analizaremos su evolución y el enfoque de sus estrategias para comprender las claves de su modelo comercial, sus puntos fuertes y sus áreas de mejora, y poder detectar oportunidades de crecimiento para nuestras marcas

- **Consum:** Modelo multiregional
- **Bonpreu i Esclat:** Consolidación en Cataluña
- **AhorraMas:** Mercado tradicional en tiendas modernas
- **Gadisa:** Consolidación en Galicia
- **BM Supermercados:** Expansión por la zona Centro

Formadores AECOC



David Magre
Analista Retail
Knowledge

Precio

- **No socio 470€**
IVA general (21%) / asistente
- **Socio 390€**
IVA general (21%) / asistente
- **Requisitos para conectarse: Sistema Operativo: Windows Vista - Windows 10, Mac OS X 10.8 - 10.11 Explorador web, Chrome v39, Firefox v34, Internet Explorer v8, Microsoft Edge, Safari v6 o una versión más reciente de estos navegadores**

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