



Surtido eficiente: Cómo optimizar tu surtido

Metodología para elaborar un Plan de Surtido Óptimo a través de unos criterios de selección y rescate de referencias que asegure la colaboración entre fabricante y distribuidor.

03 de febrero

Online

Online

-

De 9:30h a 14:00h y de 15:30h a 18:00h

Objetivos de esta Formación

- Profundizar en los aspectos fundamentales que definen un surtido eficiente, desde el punto de vista del shopper y de los distintos canales de venta on y off.
 - Ofrecer metodología y criterios para la selección de referencias que conformen un surtido óptimo, así como criterios de rescate que ayuden a completar el surtido en función de la estrategia definida.
 - Trabajar, mediante un taller práctico, en las diferentes fases del proceso de optimización del Surtido.
 - Compartir buenas prácticas en el desarrollo de un proceso de Optimización del Surtido, con la visión de un caso de éxito.

Con la participación de

- La visión y caso de éxito de un fabricante líder en Gran Consumo.



Dirigido a

- Fabricantes: profesionales de las Áreas de Trade Marketing, Marketing y Comercial.
- Distribuidores: responsables de compras, jefes de sección, responsables de Ventas y Marketing.

Programa

Aspectos clave del surtido

- Importancia del surtido para el shopper y la distribución.
- Tendencias que están marcando la gestión del surtido.
- El surtido como parte de la Gestión por Categorías y sus características.

La gestión del Surtido Eficiente

- El surtido eficiente: definición y beneficios.
- La colaboración necesaria entre Fabricantes y Distribuidores.

El Proceso de Optimización del Surtido

- Análisis previo de aspectos clave como el rol de la categoría posicionamiento del distribuidor, misiones de compra, público objetivo, espacio y estrategias.
 - Criterios de selección y rescate de referencias para la creación de un surtido óptimo que asegure el crecimiento de la categoría para fabricante y distribuidor.

Fases del Proceso de Optimización del Surtido:

Una sesión dinámica con ejercicios

prácticos durante cada fase para ejemplificar el proceso de optimización del surtido.

- **Fase 1:** Análisis de la situación actual y cobertura de mercado
- **Fase 2:** Fijación de objetivos y KPIs entre fabricante y distribuidor.

Almuerzo

Fases del Proceso de Optimización del Surtido

- continua -

- **Fase 3:** Propuesta de Surtido Eficiente
- **Fase 4:** Implantación en el Punto de Venta.
- **Fase 5:** Evaluación.

La visión y caso de éxito de un Fabricante líder en Gran Consumo:

- Presentación, por parte de una empresa fabricante líder, de su visión y experiencia en el Proceso de Optimización del Surtido, a través de uno de sus casos de éxito.

Formadores AECOC



Mathias Lahon
Resp. Desarrollo
Servicios, Comercial/
Marketing

Colaboradores



Alberto Gual
Consejero Pos
Potential

Precios

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

- **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