



## Gestión por Categorías

Metodología para desarrollar las categorías basada en la colaboración entre fabricante y distribución y en el conocimiento del shopper.

-

17 de junio Online

18 de junio Online

-  
Día 1: De 9:30 a 13:30 y de 15:00 a 17:00  
Día 2: De 9:30 a 13:30 y de 15:00 a 17:00

---

### Objetivos de esta Formación

- Conocer una metodología común entre fabricante y distribuidor que te permitirá mejorar la relación comercial e implantar con éxito proyectos de Gestión por Categorías.
- Profundizar en los 6 pasos del modelo que nos permite identificar oportunidades para el crecimiento de las categorías y desarrollar nuevas soluciones conjuntamente.
- Desarrollar las palancas comerciales a implantar en el punto de venta, respondiendo a las necesidades e intereses del shopper.
- Aprender de la experiencia de casos reales aportados por los protagonistas de la Gestión por Categorías: la visión de un fabricante y la visión de un distribuidor.

---

### Con la participación de

- La visión y caso práctico de gestión por categorías de la mano de un fabricante líder.
- La visión y caso práctico de gestión por categorías de la mano de un distribuidor líder.



## Dirigido a

- Fabricantes. Category Manager, Trade Marketing Manager, Key Account Manager, Responsables Comerciales, Responsables Merchandising, Promo Manager, Director de Marketing y Comercial.
- Distribuidores. Responsables de Compras, Responsables de Ventas, Responsables de Categorías, Responsables de Zona y enseña.

## Programa

### Día 1

#### Introducción a la Gestión por Categorías:

- El porqué, del Shopper & Category Management
- Pilares fundamentales
- Modelo de 6 pasos para la Gestión por Categorías

#### Visión de una categoría

- Cómo analizar, segmentar y ordenar una categoría
- **Taller práctico:** Cómo segmentar una categoría: crear el árbol de decisión y factores determinantes

#### La visión de un Fabricante experto en Gestión por Categorías

### Día 2

#### Tendencias del Retail y del comportamiento del Shopper

#### Del insight a la acción: la visión más práctica de la Gestión por Categorías

- Dónde buscar los insights
- Casos reales del insight a la acción
- **Taller práctico:** Detección de insights y oportunidades

#### Mejora del surtido en el lineal

- Cómo realizar una revisión de surtido eficiente
- **Taller práctico:** Cómo realizar la revisión de surtido de una categoría

#### La visión de un Distribuidor experto en Gestión por Categorías

#### Aprendizajes y conclusiones

---

## Formadores AECOC



**Albert Martínez**  
Resp. Shopper  
Marketing

---

### 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
- **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