

Conoce a tu cliente CONSUM



Anticípate a las necesidades del distribuidor, adaptando tu propuesta comercial y optimizando así la relación con tu cliente.

-

09 de junio

Silken Puerta Valencia 4*
Avinguda del Cardenal Benlloch,
28, Camins al Grau, 46021
Valencia
Valencia

10 de junio

-
Día 1: De 10:00 a 14:00 y de
15:00 a 18:00 Incluye almuerzo
Día 2: De 10:00 a 14:00 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

- Presentación: Estrategias y operativa del distribuidor, con foco en cómo puede un fabricante ser más eficiente en su relación con la enseña
 - Visita a un supermercado: Visita guiada a tienda de la mano del responsable del distribuidor



Jaime García

Jefe de Área de
Organización en
Excelencia Comercial
Al Cliente



Joaquín Ferran

Jefe de Área de
Modelo de Gestión y
Reporting



Salvador Brocal

Técnico Organización

Dirigido a

- Exclusivo para empresas fabricantes y proveedoras de producto que trabajan o quieran empezar a trabajar con este distribuidor
- Especialmente indicado para las Áreas Comercial y Trade Marketing

Programa

Día 1

El rol de CONSUM en el panorama de la Distribución Española

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

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

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 CONSUM

- 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 CONSUM, un supermercado

- Presentación: principales necesidades y prioridades del distribuidor para conseguir una gestión eficiente del punto de venta
- Visita guiada a un supermercado: cómo el punto de venta refleja estas necesidades

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 CONSUM

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

Con la participación de **CONSUM**

Conclusiones finales y cóctel de clausura

Con la participación de **CONSUM**

Formadores AECOC



David Magre
Analista Retail
Knowledge



Pablo De La Rica
Gerente
Retail&Foodservice
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