

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

10 de junio

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

-

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
Surtido Eficiente



Salvador Brocal

Jefe de Área de
Princing y Eficiencia
Promocional

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