CURSO
AECOC
COMERCIAL
Y MARKETING

Gestión por Categorías



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

-

24 de noviembre	Online
	Online
25 de noviembre	-
	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.

CAPSA FOOD
Asturiana · Larsa · ATO · innova · Vega Oro · Deinasvel

UVESCO

Incluye taller práctico

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



Bárbara Marroquín
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 conectarte: 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