CURSO
AECOC
COMERCIAL
Y MARKETING



Sesión práctica de activación de datos con CARREFOUR

Cómo transformar datos de ventas, shopper y stock en decisiones de negocio

-

02 de diciembre

Online

Online

-

De 10:00 a 12:00

Objetivos de esta Formación

- Conocer cómo Carrefour utiliza los datos para mejorar la toma de decisiones y la colaboración con sus proveedores.
- Analizar una categoría a partir de indicadores clave como facturación, volumen, rotación, stock y performance por SKU.
- Identificar oportunidades de mejora en previsión de la demanda, reposición y ajuste de niveles de stock.
- Aplicar los aprendizajes del caso a decisiones comerciales, de trade marketing, marketing y supply.

Con la participación de

Carrefour

Incluye Taller práctico

A través de un taller conducido, los participantes analizarán datos de sell-out, shopper y stocks para entender la evolución de la categoría, profundizar en su desempeño por SKU e identificar oportunidades de mejora. Un ejercicio práctico para convertir el dato en decisiones aplicables al negocio.

Dirigido a

- Profesionales de **empresas fabricantes** de Gran Consumo de las áreas comercial, trade marketing, category management, supply, planificación de la demanda, marketing y analítica de datos interesados en mejorar la toma de decisiones a partir de datos.
- Esta formación se dirige de forma exclusiva a empresas fabricantes.

Programa

La importancia del dato en la toma de decisiones en Gran Consumo: resultados sondeo Aecoc

Análisis del papel del dato en la toma de decisiones dentro del sector de Gran Consumo, a partir de los resultados del sondeo de Aecoc 2026.

Carrefour y el enfoque al dato

Carrefour compartirá su experiencia en el uso estratégico de los datos y cómo ha transformado su relación con los proveedores a través de la integración y compartición de datos.

Workshop práctico con Carrefour

Los participantes analizarán una categoría a través de Growth, la plataforma de colaboración entre Carrefour y sus proveedores, trabajando a partir de datos de sell-out, data de shopper y dato de stock:

- Análisis desde un nivel macro de la categoría hasta la performance por SKU: KPIs clave de presencia-distribución, rotación y niveles de stock.
- Identificación de insights de la categoría a través de información del shopper: market basket análisis, convivencia de productos.
- Previsión de la demanda para logística y aprovisionamiento, identificando patrones de consumo y anticipando necesidades de reposición para reducir roturas, optimizar stocks y mejorar la eficiencia de la cadena de valor.

Formadores AECOC



Maite Echeverría
Customer Mgmt. , área Comercial Y Marketing

Colaboradores

Salvador Subirats
Head of Sales – Carrefour Links

Sesión de preguntas y respuestas (Q&A)

Los asistentes tendrán la oportunidad de resolver dudas directamente con Carrefour, compartiendo insights y buenas prácticas aplicables a su negocio**.**

Precios

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

- **No socio 210€**
  IVA general (21%) / asistente
- **Socio 175€**
  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