

El Plan de Trade Marketing - Edición ONLINE

Una estrategia clave para ganar en el punto de venta. Metodología para orientar su organización al cliente, ganar rentabilidad y aumentar las ventas con un enfoque totalmente práctico.

22 de julio Online

23 de julio Online

Día 1: 9:30 a 11:00 y 11:30 a 13:00

Día 2: 9:30 a 11:00 y 11:30 a 13:00

Objetivos de esta Formación

- Las claves de la función de Trade Marketing y cómo mejorar la eficiencia en la gestión del punto de venta.
- Cómo desarrollar un Plan de Trade, con formación teórica y Workshop práctico.
- La visión de Trade Marketing de un líder en el sector y gran experto en Trade.

Con la participación de

- Un fabricante líder nos explicará su visión del Trade Marketing, cómo se organiza y expondrá casos de éxito en colaboración con la distribución.



Incluye taller práctico

Taller práctico

Desarrollo de un Plan de Trade Marketing.

- **Trabajo por Equipos:** propuesta de un plan de Trade Marketing desde una estrategia de categoría y los insights de consumidor entregados.
- **Presentación de resultados y sesión de debate.**

Dirigido a

- Fabricantes. Profesionales de las áreas de Marketing, Comercial y Trade Marketing de empresas fabricantes.

Programa

Día 1

Introducción al Trade Marketing:

El porqué de esta función en el entorno actual de la distribución española

El papel estratégico del Departamento Trade Marketing

Cuáles son las funciones y cómo se organiza el departamento de Trade Marketing en una compañía.

El plan de Trade Marketing

Definición, desarrollo y ejecución de un Plan de Trade Marketing eficiente.

- Fase 1 : Análisis y fijación de objetivos.
- Fase 2 : Planificación estratégica.
- Fase 3 : Despliegue del shopper mix.
- Fase 4 : Calendario y planes de acción.
- Fase 5 : Medición y corrección.

Día 2

Taller práctico

Desarrollo de un Plan de Trade Marketing.

- **Trabajo por equipos:** propuesta de un plan de Trade Marketing desde una estrategia de categoría y los insights de consumidor entregados.
- **Presentación de resultados y sesión de debate.**

La visión de Trade Marketing de un fabricante líder:

Un fabricante líder nos explicará su visión del Trade Marketing, cómo se organiza y expondrá casos de éxito en colaboración con la distribución.

Con la colaboración de **MONDELEZ**

Decálogo de buenas prácticas.

Formadores AECOC



Maite Echeverría
Responsable de
Customer
Management

Precios

- **Precio 350€**
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 presencial, y hasta 2 días antes si es formación