



Marketing & Sales Community di Indicod-Ecr è la Community costituita da tutti coloro che hanno partecipato ad un corso di quest'area, dell'Industria o della Distribuzione. Essere iscritti alla Community offre la possibilità di partecipare a eventi promossi da Indicod-Ecr, di essere invitati in anteprima ai nostri workshop e di contribuire allo sviluppo di questa comunità con stimoli, suggerimenti e idee. La partecipazione ad un corso dell'area dà diritto a far parte della Community.

DOCENZA

Consulente esterno

DESTINATARI

Product manager e assistenti, buyer e assistenti, trade marketing, key account manager, venditori, imprenditori, brand manager, category manager, responsabili delle vendite, responsabili merchandising

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Aziende associate:

880 € + IVA

Aziende non

associate:

980 € + IVA


Comprende:


 Sessione formativa in Aula (2)

 Manuale

 Role Playing (4)

 Lunch (2)

 Coffee break (4)

 Community

 Attestato di partecipazione

LE LEVE DEL RETAILING MIX

Il settore retail sta subendo una profonda e rapida trasformazione trovandosi ad operare in un ambito ad elevatissima competitività, che rende necessaria una differenziazione dell'offerta e un suo adattamento allo scenario competitivo locale. Capire le leve del retailing mix, sia per chi lavora nella Distribuzione sia per chi opera nell'Industria, fornisce la possibilità di effettuare scelte strategiche di marketing in linea con i bisogni dei consumatori, costruendo un solido vantaggio competitivo.

OBIETTIVI

- Conoscere le leve del retailing mix.
- Sperimentare i temi trattati con esercitazioni e casi reali.
- Confrontarsi su queste tematiche.

CONTENUTI

- Panoramica del sistema Industria-Distribuzione.
- Il retailing mix: visione d'insieme.
- L'assortimento: modelli di costruzione e analisi; impatti strategici e operativi.
- Il pricing: modelli di gestione e valutazione del pricing.
- Le promozioni: pianificazione e gestione operativa delle promozioni al consumo, misurazione dell'efficacia delle promozioni.
- Il merchandising: implicazioni strategiche e modelli gestionali degli spazi, degli scaffali e della comunicazione in store.

MARKETING & SALES COMMUNITY DI INDICOD-ECR

La partecipazione al corso dà diritto all'iscrizione alla Marketing & Sales Community di Indicod-Ecr.

Durata	Data	Città	Codice
2 giorni	29 febbraio-1 marzo 2012	Milano	8032089000437-012
	2-3 luglio 2012	Milano	8032089000437-013



EARLY BIRD

Sconto 5% per iscrizioni entro 15 giorni dall'inizio dei corsi;
Sconto 5% per iscrizioni multiple (più di tre persone).