

WORKSHOP PRATICO DI MERCHANDISING

A fronte di uno scenario retail sempre più complesso e competitivo è importante conoscere sempre meglio la Distribuzione, nei suoi diversi canali, attraverso una conoscenza pratica e sul campo. Questo workshop è una giornata pratica che ti darà l'opportunità di approfondire sul campo le logiche che guidano i Distributori nella gestione del merchandising, inteso come gestione degli spazi e dei display, e come si integrano queste logiche con la gestione delle categorie e degli acquisti. Il workshop ti darà gli strumenti per costruire un piano di merchandising e ti fornirà l'opportunità di vederlo implementato praticamente al fine di soddisfare le esigenze dei clienti e di far sviluppare le vendite. Ti consentirà di conoscere le criticità, gli aspetti operativi che non consentono una gestione ottimale per il sistema e in ultima analisi per il consumatore finale.

OBIETTIVI

- Inquadrare il merchandising:
 - in linea con i clienti-consumatori
 - integrato con le logiche e i vincoli dei Distributori.
- Imparare a creare un piano di merchandising.
- Conoscere praticamente come lavora un Distributore nel punto vendita e quali sono le criticità incontrate.
- Mettere in pratica sul campo le scelte di marketing effettuate.

CONTENUTI

- Le aspettative emergenti dei clienti di fronte allo scaffale.
- Le sfide del merchandising.
- Come viene gestito il merchandising dal Distributore ospite (intervento del Distributore)
 - obiettivi
 - vincoli e difficoltà
 - fattori di successo
 - caso di successo di merchandising come "servizio".
- Visita guidata nel punto vendita.

MARKETING & SALES COMMUNITY DI INDICOD-ECR

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

Questa giornata pratica si svolge presso punti vendita.

Consulta il sito <http://indicod-ecr.it/formazione/merchandising> per conoscere le date del corso e la località.

Per i Distributori possiamo organizzare delle sessioni aziendali ad hoc.



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

DOCENZA

Consulente esterno e Indicod-Ecr

DESTINATARI

Product manager e assistenti, responsabili marketing e trade marketing, category manager, responsabili ricerche di mercato, vendite, merchandising, acquisti e logistica

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Aziende associate: 600 € + IVA

Aziende non associate: 700 € + IVA

Comprende:

- 📅 Sessione formativa in Aula (1/2)
- 📖 Manuale
- 🔗 Esercitazione
- ✅ Scorecard
- 🍽️ Lunch (1)
- 👥 Community
- 📄 Attestato di partecipazione