

Barcelona
17, 24 i 31 – Maig – 2013

Formació

Coneixement i networking pels professionals dedicats al públic infantil



KID'S RETAIL 2013: Barcelona Casos, fonaments i retail tour

Entendre la diferència entre client, comprador i consumidor és clau, especialment en el cas del mercat infantil i familiar, en el que la prescripció, la compra i la fidelitat es reparteixen de manera específica.

Us oferim un programa en el que combinem el mètode d'**anàlisi de casos**, la formació sobre els **fonaments de la venda a diferents canals** que tot proveïdor ha de conèixer i el **contacte amb la realitat** amb un pla de visites a botigues seleccionades i amb un mètode que tornareu a utilitzar.

Voleu millorar l'encaix del vostre producte o servei amb el canal d'arribada al client final? Esteu construint valor amb el punt de venda?

Amb aquest programa podreu:

- ✓ Conèixer i participar en la solució d'un cas rellevant en el que l'aproximació a client, comprador i consumidor esdevé clau de l'èxit.
- ✓ Comprendre el negoci de la distribució i aprendre els criteris bàsics que apliquen a la relació amb els principals canals d'accés al públic infantil i familiar.
- ✓ Conèixer sobre el terreny millors pràctiques en el punt de venda analitzant-les amb un mètode específic que repetireu.

Amb la col·laboració de:

Programa elaborat per:



Amb el suport de:  Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Ocupació



Formadors



EADA, fundada el 1957 a Barcelona, va ser una de les primeres institucions espanyoles a oferir programes de formació de directius.

Fins avui, més de 120.000 participants procedents de més de 50 països els han confiat la seva formació. Financial Times i The Economist posicionen EADA entre les 4 millors escoles de negocis d'España i entre les 100 millors en el món, havent unes 7.000 a nivell internacional.

Abacus ●●●

Cooperativa

Aquesta sessió us ofereix l'anàlisi dels reptes estratègics seleccionats per Abacus pel que fa a les possibilitats de creixement i els avantatges competitiu.

On i quan

1ª sessió: EADA
Aragó, 204 (entre Muntaner i Aribau)
08011 Barcelona
Tel: 93 415 99 11
Divendres, 17/05/2013
de 08:30h a 13:30h

Inscripció

Seguiu el vincle del mail enviat per KID'S CLUSTER o envieu un correu a info@kids-cluster.com indicant:

- Nom de l'empresa, adreça fiscal i NIF
- Nom, càrrec i contacte dels assistents
- Sessions a les quals us inscriviu

Més informació

- info@kids-cluster.com
- <http://www.kids-cluster.com/>

Programa

1ª sessió

KID'S RETAIL 2013: El cas ABACUS

08:30

Presentació de la sessió i del programa

El cas ABACUS

- Exposició
- Treball en grup
- Debat

13:30: Final de la sessió.

Adreçat a:

Professionals de les àrees de Màrqueting, Trade Màrqueting i Comercial d'empreses proveïdores.

Recomanem un mínim de 2 inscrits per empresa.

Preus d'inscripció a aquesta sessió per persona:

- > Socis de KID'S CLUSTER i EADA Alumni: 219 €
- > Altres inscrits: 263 € + 21% IVA

Preu de programa complet (3 sessions):
Per persona:

- > Socis de KID'S CLUSTER i EADA Alumni: 500 €
- > Altres inscrits: 600 € + 21% IVA

- > Confirmeu plaça abans del 9 de Maig
- > Places limitades i per rigorós ordre d'inscripció i pagament



Els inscrits al programa complet tindran opció a una beca de 500 € per a cursar Màsters, PDG o MBA d'EADA

Formadors



El centre de Retail Management d'EADA desenvolupa i imparteix programes centrats en el coneixement de la distribució comercial en diferents canals, i aplega professionals de diversos àmbits.

La seva orientació pràctica inclou el tractament de casos d'empresa i els *retail tours*, amb el que ja han passat per les seves sessions formatives algunes de les més destacades companyies de distribució i els seus proveïdors del nostre país.

On i quan

2ª sessió: EADA

Aragó, 204 (entre Muntaner i Aribau)

08011 Barcelona

Tel: 93 415 99 11

Divendres, 24/05/2013

de 08:30h a 13:30h

Inscripció

Seguiu el vincle del mail enviat per KID'S CLUSTER o envieu un correu a info@kids-cluster.com indicant:

- Nom de l'empresa, adreça fiscal i NIF
- Nom, càrrec i contacte dels assistents
- Sessions a les quals us inscriviu

Més informació

- info@kids-cluster.com
- <http://www.kids-cluster.com/>



Els inscrits al programa complet tindran opció a una beca de 500 € per a cursar Màsters, PDG o MBA d'EADA

Programa

2ª sessió

KID'S RETAIL 2013: Fonaments d'una proposta de valor amb el canal

08:30

- "Go to market": com aplicar l'estratègia de canals
- Shopper & Consumer : necessitats diferents
- Canvi de model de màrqueting: visió 360º
- Co-creació de valor entre fabricant i canal
- Selecció de canals i model de negoci win-win
- Aplicacions pràctiques

13:30: Final de la sessió.

Adreçat a:

Professionals de las àrees de Màrqueting, Trade Màrqueting i Comercial d'empreses proveïdores.

Recomanem un mínim de 2 inscrits per empresa.

Preus d'inscripció a aquesta sessió per persona:

- > Socis de KID'S CLUSTER i EADA Alumni: 156 €
- > Altres inscrits: 188 € + 21% IVA

Preu de programa complet (3 sessions):
Per persona:

- > Socis de KID'S CLUSTER i EADA Alumni: 500 €
- > Altres inscrits: 600 € + 21% IVA

- > Confirmeu plaça abans del 9 de Maig
- > Places limitades i per rigorós ordre d'inscripció i pagament

Visites



On i quan

3ª sessió: Barcelona
Divendres, 31/05/2013
de 09:30h a 19:30h

Inscripció

Seguiu el vincle del mail enviat per KID'S CLUSTER o envieu un correu a info@kids-cluster.com indicant:

- Nom de l'empresa, adreça fiscal i NIF
- Nom, càrrec i contacte dels assistents
- Sessions a les quals us inscriviu

Més informació

- info@kids-cluster.com
- <http://www.kids-cluster.com/>



Els inscrits al programa complet tindran opció a una beca de 500 € per a cursar Màsters, PDG o MBA d'EADA

Programa

3ª sessió

KID'S RETAIL 2013: Barcelona Retail Tour

09:30

Trobada a l'Aquàrium de Barcelona

Presentació del tour

Pla de visites:

- El meu club Caprabo (*Presentació*)
- L'Aquàrium de Barcelona
- Eureka Kids
- Imaginarium
- Abacus
- Slot Mania

Retorn a sala (EADA)

Aprenentatges i debat

19:30: Tancament

Adreçat a:

Professionals de las àrees de Màrqueting, Trade Màrqueting i Comercial d'empreses proveïdores.

Recomanem un mínim de 2 inscrits per empresa.

Preus d'inscripció a aquesta sessió per persona:

- > Socis de KID'S CLUSTER i EADA Alumni: 250 €
- > Altres inscrits: 300 € + 21% IVA

Preu de programa complet (3 sessions):
Per persona:

- > Socis de KID'S CLUSTER i EADA Alumni: 500 €
- > Altres inscrits: 600 € + 21% IVA

- > Confirmeu plaça abans del 9 de Maig
- > Places limitades i per rigorós ordre d'inscripció i pagament