

Barcelona  
22 i 23 – Maig – 2012  
Formació

Coneixement i networking pels professionals dedicats al públic infantil



## Gestió per categories: formació pràctica

La resposta eficient a un consumidor cada cop més exigent és un repte a abordar tant per part de fabricants com de detallistes.

La col·laboració entre uns i altres suposa una major visibilitat a la innovació i una explotació òptima del punt de venda per a tots dos, gràcies a un assortiment eficient comunicat amb promocions adequades i amb ubicacions que suposin un suport efectiu.

La gestió per categories del punt de venda vol combinar diferents tàctiques (assortiment, promocions, innovació i reaprovisionament) per tal de respondre òptimament al comprador al punt de venda

Coneixeu la botiga i les possibilitats per a la vostra categoria?  
Esteu ajudant a fer créixer la categoria i que sigui més atractiva en benefici mutu?

En aquesta sessió podreu:

- ✓ Conèixer la filosofia i principis bàsics de la gestió per categories
- ✓ Obtenir un llenguatge comú entre departaments (compres –vendes) i entre fabricants i distribuïdors per tal d'entendre els beneficis de la gestió per categories i progressar en aquest àmbit.
- ✓ Accedir a una metodologia que us permetrà identificar de manera ràpida oportunitats al punt de venda i posar-les a l'abast de tota la companyia.
- ✓ Impulsar la implementació de projectes de gestió per categories que millorin la relació fabricant – detallista i ajudin a incrementar les vendes.
- ✓ Al taller pràctic i sessió de debat debatrem i compartirem conclusions sobre la categoria analitzada a la botiga, identificant àrees de millora.

Sessió a càrrec d'  AECOC

Amb la col·laboració d'  **Abacus** ●●●  
Cooperativa

## Gestió per categories: formació pràctica

Barcelona, 22 i 23-Maig-2012

### Formadors

L'Associació Espanyola de Codificació Comercial treballa des de fa més de 30 anys al servei de la millora de les relacions entre fabricants i distribuïdors, tant en àmbits logístics i d'operacions com comercials, amb la vocació d'aportar valor al consumidor final. En l'àmbit del coneixement de la demanda i la orientació efectiva a consumidors, compradors i clients desenvolupa una ampla oferta formativa, seminaris internacionals, esdeveniments i publicacions, a banda d'un servei d'assessoria específic. Tot plegat la converteix en l'entitat de referència per a la millora de les relacions entre fabricants i distribuïdors al nostre mercat.



### On i quan

1<sup>a</sup> sessió: Botiga ABACUS  
c/ Còrsega, 269 (entre Balmes i Enriquer Granados)  
08008 Barcelona  
**Dimarts, 22/05/2012; de 09:00h a 17:00h**

2<sup>a</sup> sessió: Seu d'AECOC  
Ronda General Mitre, 10  
08017 Barcelona  
**Dimecres, 23/05/2012; de 09:30h a 13:30h**

### Inscripció

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

- Nom de l'empresa, adreça fiscal i NIF
- Nom, càrrec i contacte dels assistents

Preus per persona:

Socis de KID'S CLUSTER: 200 € (exempt d'IVA)

No socis: 500 € + 18% IVA

- Pagament: transferència al compte n<sup>o</sup>: 0049 1819 19 2311033631 abans del curs
- Confirmeu plaça abans del 8 de maig
- Places limitades i per rigorós ordre d'inscripció i pagament

### Més informació

[info@kids-cluster.com](mailto:info@kids-cluster.com)

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

### Programa

#### 1<sup>a</sup> sessió (Botiga Abacus)

09:00

Presentació de la sessió  
Nocions de la Gestió per Categories: filosofia i metodologia

El rol del fabricant i del distribuïdor

11:00: *Descans*

La importància de l'anàlisi de la informació

Las tàctiques

- L'assortiment: Com conjugar la marca del fabricant, la marca pròpia i la innovació.
- Espai - Merchandising
- Promocions

13:30: *Dinar*

15:00

Sessió pràctica en el punt de venda.

- Categories d'exemple per a practicar la metodologia: Material d'Oficina i Manualitats.

17:00: Final de la sessió al punt de venda i indicacions pel debat de la segona sessió.

#### 2<sup>a</sup> sessió (AECOC)

09:30

Presentació de la sessió.

Treball en equips: Conclusions obtingudes de l'anàlisi de la categoria estudiada en el punt de venda (des de l'òptica de "Gestió per categories").  
Taller debat: "Com millorar el posicionament de les categories analitzades en el punt de venda".

**L'objectiu d'aquesta activitat es el coneixement de la metodologia, més enllà del cas que s'analitzi.**

11:45: *Descans*.

Sessió debat: Com iniciar / impulsar projectes de Gestió per Categories a ABACUS.

13:30: Tancament

### Adreçat a:

Professionals de las àrees de Màrqueting, Trade Màrqueting y Comercial d'empreses proveïdores. Recomanem un mínim de 2 inscrits per empresa.