

MERCHANDISING & CATEGORY MANAGEMENT IN RETAIL

LOCATIE

Chisinau
(tbd)

DATA

30,31 martie 2017
25,26 aprilie 2017

DURATA

2 zile

TRAINER

Catalina Aldea
Expert Consultant in Retail

www.aldeaconsulting.ro
www.modernbuyer.ro

Este evidenta evolutia industriei de retail si FMCG din ultimii ani si competitia devine din ce in ce mai acerba atat intre retailerii, cat si intre furnizorii de branduri, Strategia abordata pe categorii si produse este cruciala pentru succesul unui retailer si castigarea de market share, iar mixul corect de sortiment pe fiecare format de magazin poate crea un avantaj competitiv si diferentiere in mintea consumatorilor.

Layoutul si rafturile magazinelor trebuie sa reflecte strategia de sortiment, ceea ce este posibil doar printr-un merchandising optim si cu reguli clare de expunere a produselor raft.

Acest training va ajuta echipele de achizitii, vanzari si operationale sa construiasca sortimentatia tinand cont de toti factorii importanti in retail cu exemple de best practice din lume, sa optimizeze sortimentatia pentru obtinerea unui mix potrivit pe format si profil client, sa eficientizeze procese de implementarea la raft si sa faciliteze obtinerea de performante pe categorii si produse. Nu in ultimul rand ajuta la intelegerea nevoilor de business ale ambelor parti, in asa fel incat sortimentatia si planogramele sa devina un subiect de colaborare si obtinere de cresteri in business si nu de constrangeri sau conflicte.

CINE AR TREBUI SA PARTICIPE

"Merchandising in Retail" este un curs cu o larga adresabilitate dedicat atat retailerilor cat si furnizorilor, executivi sau operationali din departamente de achizitii, vanzari, key account, trade marketing, category management, merchandising, merceologie, magazine/operational.

OBIECTIVE

La finalul acestui curs, participantii vor stii:

- interpretarea corecta a merchandisingului in retail;
- criteriile de construire a sortimentatiei si intelegerea nevoilor consumatorilor
- etapele procesului de category management;
- ce indicatori trebuie urmariti in analizele de sortiment
- strategii de sortiment practicate pe piata;
- criteriile de elaborarea a planogramelor specifice pe categorii

TEME ABORDATE

Construirea unei sortimentatii optime

- Tipuri de strategii de sortiment cu exemple de best practice
- Criteriile care stau la baza construirii unei sortimentatii optime
- Sortimentatia sezoniera – eficienta versus dureri de cap
- Lansarile de produse
- Indicatorii de performanta in sortimentatie si utilitatea lor in maximizare a rezultatelor

Category management

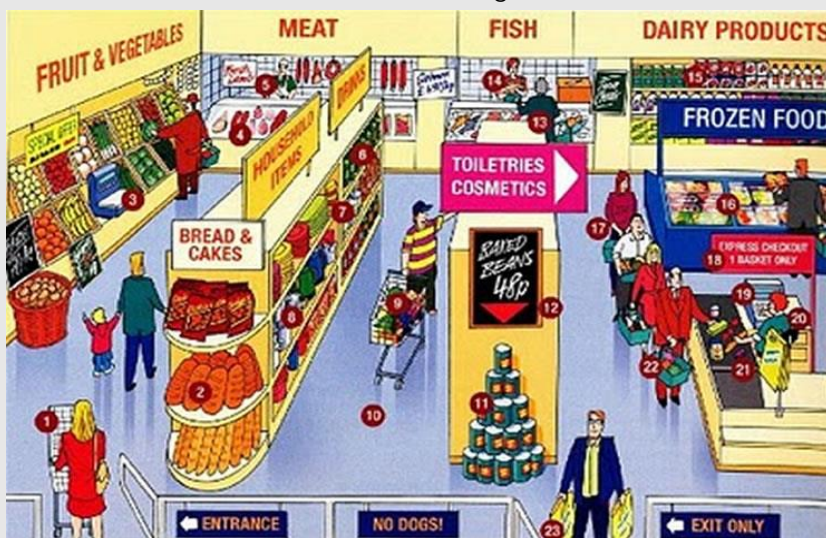
- Definitie, etapele si timingul unui proces corect;
- Setarea indicatorilor de performanta;
- Cum acomoda un trade off intre categorii
- Solutii pentru greselile in categorii

Merchandising in Retail

- Definitie
- Reguli in merchandising
- Optimizarea spatiului de vanzare
- Criteriile de elaborare a planogramelor

Workshop – Adaptare Sortimentatie Categoria X la format Y

-participantii vor fi impartiti pe grupe de lucru



Despre TRAINER



Catalina Aldea are o cariera de 20 ani in FMCG & Retail Market, o experienta vasta acumulata atat in vanzari, cat si in achizitii, ocupand pozitii de Key Account Manager, Buying Manager, Merchandising Manager si Commercial Director.

A intrat in Achizitii acum 15 ani intr-un proiect pionierat al unui antreprenor roman, reseaua Univers'all, unde a activat timp de 3 ani formandu-si bazele carierei de achizitor.

In Mega Image a fost recrutata in 2004 pentru pozitia de Buying Manager DryFood, Drinks, Non food, cand Delhaize preluase 100% Mega Image si reseaua avea doar 16 magazine. In 2007 este numita Buying Manager, iar in 2011 este devine Director Comercial si membru in Comitetul Executiv fiind primul roman care ocupa aceasta pozitie de la preluarea Mega Image de catre Delhaize. Din aceasta pozitie, a coordonat departamentele de Achizitii, Merchandising, Pricing, Promotii in magazine, Calitatea si Siguranta Alimentelor.

Si-a pus amprenta asupra lansării și dezvoltării uneia dintre cele mai apreciate și recunoscute marci private locale: brandul Gusturi Românești precum și a unora dintre cele mai avangardiste concepte din piața locală de retail: Concept store-urile Mega Image, Concept Cornerele Wine Gallery și Equilibrium Health & Wellness și 3 formate noi de magazine, Shop & Go, AB Cool Food și Gusturi Românești.

Din 2015, a intrat in antreprenoriat oferind servicii de consultanta si training cu focus pe Retail Management. Compania a semnat si livrat pana in prezent peste 30 de contracte de colaborare, clientii fiind deopotriiva furnizori si retailerii.

Aldea Consulting Vision
www.aldeaconsulting.ro



Consultanta

- Business Strategy
- Assortment Management
- Category Management
- Commercial Policy
- Pricing Policy
- Trade marketing
- Negotiation strategy
- Promotional strategy
- Forecasting & supply chain
- Team development programs
- Traditional Trade channel strategy

Training & Workshops

- Strategic Drivers in Retail Business
- Efficient Negotiation in Retail
- Leverage Negotiation
- Category Management
- Merchandising
- In store Marketing
- Buyer role in retail
- Leadership
- Customer relationship for Operational Team
- 7th P in Retail

Prezenta de 8 ani pe piata romaneasca, publicatia online Modern Buyer se adreseaza profesionistilor in achizitii si vanzari din industriile retail, FMCG, horeca, do-it-yourself, electro-IT, e-commerce.

- Livram informatii de specialitate profesionistilor din aceste industrii, sub forma unor stiri, analize de piata interviuri s.a.
- Organizam anual evenimente/conferinte B2B pe teme diverse, cum ar fi "Retail & Horeca Distribution", "Practici Concurentiale in Retail si FMCG", "Achizitii Materii Prime & Supply Chain", "Category Management Conference", "E-Retail & FMCG Conference", Private Label Conference, Dry Fod Conference, Beverage Conference s.a.
- Realizam instrumente de lucru specializate: ghiduri, harti, cercetari de piata personalizate. Exemple: "Ghidul Distribuitori in Retail si Horeca", "Harta retailului modern din Republica Moldova", "Harta retailului modern din Bulgaria", "Harta retailului modern din Ungaria", "Proiectele Anului 2014 in Horeca" samd
- Oferim servicii de analiza si monitorizare de piata in IKA si Horeca pentru diverse categorii de produse;
- Cream oportunitati de networking pentru profesionistii din piata; Facilităm comunicarea intre producatori/furnizori si reprezentantii diverselor canale de distributie;

FORMULAR DE INREGISTRARE

INFORMATIILE PARTICIPANTULUI

Nume

Prenume

Functie

Companie

Domeniu de activitate

Telefon

Mobil

E-mail

MODALITATI DE INSCRIERE

- prin completarea formularului si predare in cadrul conferintei
- prin confirmare si/ sau trimitere a formularului de mai sus la adresele de mail:

catalina@aldeaconsulting.ro

mariahurduc@modernbuyer.ro

TAXA DE PARTICIPARE

1000 lei / 220 Euro (fara TVA) de persoana

- in taxa de participare sunt incluse costurile cu inchirierea salii, materialele de curs, pauzele de cafea si masa de pranz.
- Early bird in cadrul conferintei beneficiaza - 5 % discount
- Mai multi participanti din aceeasi companie - 5% discount

MODALITATI DE PLATA

- avand in vedere necesitatea acoperirii unor costuri pentru realizarea trainingului este necesara achitarea a 50% din valoarea trainingului cu 10 zile inainte desfasurare; restul de 50% se va plati in maxim 2 zile de la training;
- facturile se emit in euro pentru companiile din Rep. Moldova si in lei pentru companiile din Romania, platile se vor face in aceeasi moneda
- daca un participant anume nu poate fi prezent la curs, se accepta ca o alta persoana sa vina in locul acestuia.

DISCLAIMER

Numarul minim de participanti este de 15 persoane

Organizatorii cursului isi rezerva dreptul de a anula cursul sau schimba datele acestuia in circumstante speciale. In cazul anularii cursului, participantii isi vor primi inapoi taxa de inscriere.