

STRATEGIC DRIVERS IN RETAIL BUSINESS

LOCATIE

DoubleTree by Hilton Bucharest
(Blv. Nerva Traian 3A)

DATA

16 septembrie 2015

DURATA

1 zi

TRAINERI

Catalina Aldea

Expert Consultant in Retail

Catalin Stancu

Senior Consultant

Industria de retail si FMCG din Romania a ajuns la un grad ridicat de complexitate, ceea ce face ca procesul de negociere sa fie din ce in ce mai dur.

Competitia este acerba atat intre retailerii, cat si intre furnizorii de branduri, iar productia locala de marca privata isi face simtita prezenta si devine un trend intre producatori.

In acest context, si retailerii si furnizorii trebuie sa gaseasca cele mai bune cai de a satisface nevoile clientilor si a le castiga loialitatea. Ca atare devine cruciala definirea unor initiative strategice corecte, personalizate, pentru mentirea si dezvoltarea parteneriatelor cu retailerii.

O strategie buna duce in negocieri la o abordare focusata pe rezultate win-win de ambele parti si este esentiala in cladirea unor parteneriate sanatoase pe termen lung, generand crestere nu doar la nivelul propriului business, ci si al intregii pietei.

Acest workshop, alaturi de celelalte doua module pe care le-am dezvoltat pentru voi (Negocieri Eficiente in Retail), va vor da acea incredere necesara sa va angrenati in mod persuasiv in negocieri win-win cu retailerii.

CINE AR TREBUI SA PARTICIPE

"Strategic drivers in retail business" este un curs care se adreseaza managerilor cu putere de decizie in ceea ce priveste strategia de retail: Key Account Managers, National KAM, Sales Managers, Commercial Managers, Business Owners, General Managers.

OBIECTIVE

La finalul acestui curs, participantii vor putea sa:

- identifice pasii in definirea strategiei pentru fiecare tip de retailer in parte si sa le alinieze la strategia propriei companii;
- planifice in mod eficient initiative personalizate pentru fiecare canal;
- dezvolte strategia pentru negocierile anuale;
- clarifice aspecte ce tin de comportamentul achizitorilor care la randul lor au targeturi de atins.

TEME ABORDATE

Ce inseamna si cat de important este sa avem o abordare personalizata

- ce este aceea o strategie tailor made?
- de ce este importanta?
- cine sunt decidentii in procesul de definire a strategiei?

Definirea initiativelor de business care sunt pasii (interni si externi) care trebuie urmati

- care sunt informatiile cruciale necesare?
- care sunt factorii care influenteaza initiativele?

Planificarea initiativelor si indicatorii de performanta care trebuie monitorizati pentru fiecare retailer

- importanta de avea o planificare;
- setarea indicatorilor de performanta corecti;
- trasarea unui plan de rezerva in caz ca lucrurile nu merg cum ne dorim.

Evaluarea periodica a relatiei de business

- de ce este important sa facem o evaluare?
- care sunt punctele cheie care trebuie analizate?
- cum dam un feedback eficient atat in organizatie, cat si catre parteneri?



TRAINERI



CATALINA ALDEA Expert Consultant in Retail

Catalina Aldea are o cariera de 18 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, retea 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 retea avea doar 16 magazine. In 2007 preia si departamentul Fresh, fiind numita Buying Manager, iar in 2011 este numita 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 semnatura si a contribuit la lansarea unor concepte de comert unice in piata... [citeste mai mult](#)



CATALIN STANCU Senior Consultant

Catalin Stancu are o experienta de peste 15 ani in activitatea comerciala, dezvoltata in pozitii de senior si top management, in companii romanesti si multinationale.

Avand capacitatea deosebita de a intelege in profunzime businessul si posibilitatile de dezvoltare, Catalin este executivul care ia decizii cu impact imediat asupra performantelor unei companii. Expertiza sa credibilizeaza concluziile rezultate din procesul de analiza de business, iar rezultatele comerciale ale companiilor in care a activat Catalin certifica o experienta solida in zona comerciala.

In multe situatii, a trebuit sa redeseneze structuri intregi ale departamentelor comerciale, sa rescrie procese de vanzari complexe, sa reconstruiasca sau sa dea noi valente echipelor de vanzari pe care le-a coordonat. In mod cert, este un dezvoltator de structuri de echipe de vanzari care livreaza in cel mai scurt timp rezultate.

A participat in echipe de implementare a managementului performantei. Este un specialist in fundamentarea proceselor de vanzare complexe. Catalin este trainer acreditat... [citeste mai mult](#)

FORMULAR DE INREGISTRARE

INFORMATIILE PARTICIPANTULUI

Nume

Prenume

Functie

Companie

Domeniu de activitate

Ultimele studii absolvite

Telefon

Mobil

E-mail

MODALITATI DE INSCRIERE

- prin completarea formularului disponibil pe www.sferabusiness.ro
- prin confirmare si/ sau trimitere a formularului de mai sus la adresele de mail:
catalina@aldeaconsulting.ro
catalin.stancu@sferabusiness.ro

TAXA DE PARTICIPARE

1.000 lei (fara TVA)

- persoanele care se inregistreaza la toate trei modulele primesc discount de 10%;
- companiile care inregistreaza mai multi participanti beneficiaza de 5% discount.

MODALITATI DE PLATA

- dupa confirmarea participarii se va emite o factura proforma;
- plata se va realiza in contul companiei Sfera Business;
- se accepta plata cash in ziua desfasurarii workshop-ului;
- in taxa de participare sunt incluse materialele de curs, pauzele de cafea si masa de pranz.

CONDITII DE ANULARE A PARTICIPARII

Taxa de participare va fi restituita integral doar in cazul anuntului retragerii cu mai mult de 15 zile inainte de ziua cursului. Daca un participant anume nu poate fi prezent la curs, se accepta ca o alta persoana sa vina in locul acestuia.

DISCLAIMER

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 integral taxa de inscriere.