

TRAINING COURSE

LIVE STREAMING

Category Management: contesto e leva per collaborazioni profittevoli tra produttori e distributori

15 marzo 2022

09:30 - 18:00

Introduzione

Il Category Management è il punto di incontro ideale per una **relazione efficace e profittevole** sia per i produttori che per i retailer.

Infatti, se da una parte i produttori realizzano prodotti attraverso una strategia di portfolio, dall'altra i distributori “vendono” assortimenti aggregando combinazioni di prodotti e servizi che soddisfino, in modo originale, talvolta esclusivo, i propri **shopper e consumatori**.

Questa polarità è stata superata e integrata da alcuni produttori e retailer che, alla ricerca del comune interesse, hanno trovato nella metodologia del **Category Management** un terreno di collaborazione fertile per lo **sviluppo degli obiettivi** della propria offerta e dei rispettivi **brand**.

Si rende quindi necessario conoscere le **strategie e strumenti a disposizione** per costruire tra retailer e produttore una relazione efficiente e profittevole.

Argomenti

- Il Category Management del retailer e del produttore, il **contesto per una relazione efficace**
- **Come gestire gli obiettivi aziendali** che coincidono con quelli dell'interlocutore
- Il **modello d'analisi** del retailer
- Chi è il “**Decision Maker**”? Come preparare e attuare efficacemente una **strategia cliente/fornitore?**
- Marca del distributore e marca industriale, **quali alleanze possibili?**

Obiettivi

- Assimilare nozioni utili per instaurare una **relazione efficace** tra le retailer e produttore
- Capire come raggiungere gli **obiettivi aziendali comuni**
- Imparare a realizzare una **strategia cliente/fornitore** vincente, assumendo il ruolo di Decision Maker
- Comprendere **le alleanze possibili** tra marca del distributore e marca industriale
- Trarre spunti utili da applicare al proprio contesto lavorativo

Target

Il corso si rivolge a profili dell'industria e della distribuzione che gestiscono gli assortimenti come Buyer, Category Manager e Sales Account che vogliono arricchire le proprie competenze in materia.

Modalità didattica

Il corso si terrà online il **15 marzo 2022** tramite la piattaforma Zoom, dalle ore **9.30** alle ore **18.00**. I contenuti teorici saranno supportati da esercitazioni pratiche, oltre che momenti di confronto e interazione tra partecipanti.

Pricing

Per i [soci](#) Retail Institute Italy il Training Course ha un costo di **250 € + IVA**.

Per i non soci la partecipazione ha un costo pari a **500 € + IVA**.

Per i non soci è previsto **uno speciale Early Bird: 400 € + IVA** per iscrizioni effettuate entro il **15 febbraio 2022**.

Il corso è parte del **pacchetto Category & Private Label**, tramite cui è possibile partecipare a tre Training Course* al prezzo di due. Per i soci il prezzo del pacchetto è pari a **500 euro + iva**, per i non soci **1.000 euro + iva**.

*La partecipazione è valida per la singola persona

Scopri gli altri corsi parte del pacchetto **Category & Private Label**:

- **Private Label & marca del distributore: un'evoluzione ricca di opportunità per retailer e produttori** – 13 maggio 2022
- **Trade Marketing & Negoziazione: opportunità e metodi per una relazione di successo** – 22 settembre 2022

Docente: Paolo Palomba

Managing Partner Expertise on Field, IPLC Italia



Biografia

Paolo Palomba è un C-level Manager, consulente e docente, ha maturato una lunga esperienza in e con imprese retail e di produzione di largo consumo come **Conad, Leclerc, Sigma.D.IT, Coop, Daymon** e, in **Altromercato**, anche come fornitore partner dell'offerta fair trade di **Esselunga**.

MDD (Marca del Distributore) e Category Management sono passioni durature insieme all'impegno per lo sviluppo di filiere sostenibili.

Tra gli altri brand ha ideato, lanciato e sviluppato Sapori & Dintorni **CONAD**, anche all'estero. Nell'esperienza corrente affianca a livello nazionale ed internazionale, con diversi colleghi nel mondo, imprese di distribuzione, produzione, packaging, ingredienti, ecc. delle filiere del largo consumo e MDD-Private Label.

È Managing Partner di Expertise on Field per **IPLC Italia**, docente in **Master** e **MBA Food&Wine**, MDD e Category Management, Trade Marketing e Negoziazione, Internazionalizzazione.

CONTATTI

Per maggiori informazioni sulle modalità di partecipazione:

formazione@retailinstitute.it

Retail Institute Italy

Foro Bonaparte,12
20211 Milano

www.retailinstitute.it

