

**TRAINING COURSE**

**LIVE STREAMING**



**Trade Marketing & Negoziazione:  
opportunità e metodi per una  
relazione di successo**

**22 settembre 2022**

**09:30 - 18:00**

# Introduzione

Il **Trade Marketing** è fondamentale per pianificare, definire e gestire le attività commerciali sui mercati dell'azienda.

Saper applicare le **corrette leve di negoziazione** per rapportarsi con i distributori può portare a **diversi benefici**, tra cui: comprendere le opportunità e i metodi per creare una relazione di valore tra il produttore e il retailer, ridurre le situazioni di conflitto, dedicare risorse ed energie per la creazione di valore nella relazione con i consumatori, favorire una gestione co-responsabile della competitività tra produttore e distributore per un'equa distribuzione del valore.

# Argomenti

- I **modelli organizzativi** dei retailer nel mercato nazionale ed internazionale
- Strumenti per **individuare i decisori** e costruire un approccio mirato nella relazione con loro
- **Strategie e tattiche** della negoziazione vincenti
- L'importanza della **preparazione, l'ascolto e flessibilità**
- Il valore della relazione tra i **Decision Maker** e gli **Influencer**

# Obiettivi

- Comprendere i **modelli organizzativi dei retailer** nel panorama nazionale e internazionale
- Capire l'importanza dei decisori e far propri gli strumenti per **creare una relazione profittevole** con loro
- Assimilare e applicare **strategie e tattiche di negoziazione** vincenti
- Riconoscere il **ruolo degli Influencer** e il valore della relazione con i **Decision Maker**
- Trarre spunti utili da applicare al proprio **contesto aziendale**

# 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 **22 settembre 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 **22 agosto 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**:

- **Category Management: contesto e leva per collaborazioni profittevoli tra produttori e distributori** – 15 marzo 2022
- **Private Label & marca del distributore: un'evoluzione ricca di opportunità per retailer e produttori** – 13 maggio 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](mailto:formazione@retailinstitute.it)

Retail Institute Italy

Foro Bonaparte,12  
20211 Milano

[www.retailinstitute.it](http://www.retailinstitute.it)

