



## SEMINARIOS SHOPSUMER

### Contenido

#### Alinear la empresa con la evolución del Shopsumer

A través de 3 módulos formativos, The Shopsumer Institute, consultoría especializada en la gestión e investigación de las actividades comerciales en el punto de contacto con el cliente final, te ofrece una nueva visión de los últimos avances en la gestión del Shopsumer. Con un claro foco en la dinámica evolución del cliente final del sector Gran Consumo que pretende optimizar sus recursos de tiempo y dinero en la compra y el consumo de su cesta global, abordaremos las principales temáticas en las siguientes sesiones cortas de 6 horas cada una:

#### 1) Módulo 1: Shopsumer Strategy

Las tendencias actuales, cómo se tienen que adaptar las empresas y cómo ejecutar las actividades comerciales

#### 2) Módulo 2: Shopsumer Mix

Cómo se gestiona y se mide el Mix de actividades comerciales: comunicación, surtido, implantación, precio, promoción, exposición y lanzamientos

#### 3) Módulo 3: Shopsumer Research

Cómo obtener los datos más apropiados para detectar oportunidades y satisfacer mejor al Shopsumer

### Calendario

#### Cerca de tí

Módulo	Madrid	Barcelona
1) Shopsumer Strategy	30 Septiembre 2010	16 Septiembre 2010
2) Shopsumer Mix	21 Octubre 2010	14 Octubre 2010
3) Shopsumer Research	18 Noviembre 2010	11 Noviembre 2010

3 sesiones modulares que se imparten en Madrid y Barcelona hasta finales del año 2010.

### Libro

Escrito en 2008 por Martin vom Stein, Director General de The Shopsumer Institute, *La Revolución del Shopsumer* (Gestión 2000) es una buena lectura de acompañamiento para conocer más de cerca la visión del sector y la indivisibilidad de los roles de comprador y consumidor de sus clientes finales, los Shopsumers.





## SEMINARIOS SHOPSUMER

### Agenda

#### Módulo 1: Shopsumer Strategy

- 1) Tendencias actuales del Shopsumer
  - Hacia un modelo híbrido de distribución
- 2) ¿Cómo tratar al Shopsumer desde la empresa?
  - Organización, procesos y prioridades para aumentar su satisfacción
- 3) Convertir el suministro del Shopsumer en un negocio rentable
  - Shopsumer Mix & Medición

#### Módulo 2: Shopsumer Mix

- 1) Las variables del Shopsumer Mix y su actual rendimiento
  - Comunicación, Surtido, Implantación, Promoción etc.
- 2) La promoción como actividad principal y su evaluación
  - Con la colaboración de Accuris, expertos en evaluación promocional
- 3) Medir la eficiencia entre portfolio y surtido como eje estratégico
  - Ejemplo práctico de un fabricante

#### Módulo 3: Shopsumer Research

- 1) Métodos y mediciones para investigar el Shopsumer
- 2) Las ventajas de un panel exclusivo para acortar distancias entre empresa y Shopsumer
  - Con la colaboración de Netquest, el mayor panel online de España
- 3) La simulación virtual del punto de venta
  - Con la colaboración de 4 D Shopper

### Precio

#### Un programa corto e intenso a un precio muy atractivo

- Precio por módulo: 375,00 € + IVA
- Consulte nuestros
  - Descuentos según número de inscritos por empresa
  - Descuentos según número de módulos por persona

### Información

#### Formación práctica por la experiencia de nuestra empresa

Más información en:

[www.theshopsumerinstitute.com](http://www.theshopsumerinstitute.com)

Pide tu cita personal en:

The Shopsumer Institute  
Paseo Manuel Girona 55 1º 4ª  
08034 Barcelona

Tel. / Fax: 934 189 371

[info@theshopsumerinstitute.com](mailto:info@theshopsumerinstitute.com)