

INVITATION **Séminaire**

Mardi 9 mars 2010, 13 heures

Hotel Courtyard by Marriott, avenue des Olympiades 6, 1140 Evere

Quel est le rôle du trade marketing dans la politique commerciale des fabricants et des distributeurs ?

En moyenne, 70 % des décisions d'achat se prennent au point de vente. La communication avec le shopper dans le magasin est donc devenue une importante priorité dans la stratégie commerciale des fournisseurs.

Plus le temps passe, mieux les distributeurs cernent le comportement des shoppers dans leurs magasins. Et ils utilisent ces données pour définir leur relation avec leurs fournisseurs.

Comment les fournisseurs et les distributeurs peuvent-ils collaborer de manière constructive, dans le respect des objectifs de chacun et dans l'intérêt du shopper ?

À travers ce séminaire, nous proposons des témoignages et des meilleures pratiques concrètes qui inspireront tout qui voit le trade marketing comme une valeur ajoutée unique en son genre pour la relation distributeur-fournisseur.

Programme

- | | |
|---------------|---|
| 13h00 – 13h30 | Accueil |
| 13h30 – 14h00 | Trade marketing, shopper marketing, category management...
Plusieurs enveloppes pour un même contenu ?
<i>Luc Desmedt, Managing Director LD & CO</i> |
| 14h00 – 14h40 | Construction d'une démarche de POS Space Management unique et pragmatique sur un rayon en forte mutation
<i>Toni Di Renzo, Commerciel Directeur Benelux, Bongrain</i> |
| 14h40 – 15h20 | Le trade marketing dans l'électronique de divertissement
<i>Simone Caljouw, Director Shopper Marketing, Philips Consumer Lifestyle</i> |
| 15h20 – 16h00 | Pause café |
| 16h00 – 16h40 | La force d'une approche intégrée à 360 ° sur Maes pils en Off-Trade
<i>Geert Laenen, Head of Trade Marketing Off-Trade & Insights, Alken-Maes</i> |
| 16h40 – 17h20 | Utilisation des données des panels household dans le développement d'un trade marketing fondé
<i>Dirk Vanderveken, Division Director Belgium, GfK Panel Services</i> |
| 17h20 | Drink |

Informations pratiques

Date: mardi 9 mars 2010, à 13 heures

Lieu : Hotel Courtyard by Marriott, avenue des Olympiades 6, 1140 Evere

Prix: 150 euros (hors TVA)

Fax-réponse

À renvoyer au fax n° 03 750 90 29

Quel est le rôle du trade marketing dans la politique commerciale des fabricants et des distributeurs ?

- Oui**, je m'inscris au séminaire "Trade marketing" du mardi 9 mars 2010, à 13h à l'hôtel Courtyard by Marriott, avenue des Olympiades 6, 1140 Evere
Je verse 181,50 euros (TVAC) par personne sur le compte KBC 733-1662000-32.
Je recevrai une facture après paiement.

Société: NL FR

Nom: H F

Fonction:

Adresse:.....

Code postal..... Localité

e-mail:

Tél./ Fax:/.....

TVA:

Date..... Signature

Je viendrai en compagnie de:

Nom:..... NL FR

Fonction: H F

Pour être valable, toute annulation doit se faire par écrit et avant le 4 mars 2010. Après cette date, l'intégralité du montant sera due. Il vous est toujours loisible de vous faire remplacer par un(e) collègue.

- Non**, j'ai un empêchement ce jour-là et ne pourrai être des vôtres. Mais merci de me tenir au courant.