

UITNODIGING **Namiddagseminar**

Dinsdag 9 maart 2010, om 13u

Hotel Courtyard by Marriott, Olympiadenlaan 6, 1140 Evere

Welke rol vervult trade marketing in het commercieel beleid van fabrikanten en distributeurs ?

Gemiddeld vinden 70% van de aankoopbeslissingen plaats op de winkelvloer. De communicatie met de shopper op de winkelvloer is een belangrijke prioriteit geworden in de commerciële strategie van leveranciers.

Retailers begrijpen steeds beter hoe shoppers zich gedragen op de hun winkelvloer. Deze inzichten gebruiken de distributeurs bij het bepalen van de relatie met hun leveranciers.

Hoe kunnen leveranciers en distributeurs op een constructieve manier samenwerken, met respect voor elkaars objectieven en in het belang van de shopper?

Met dit seminar brengen wij getuigenissen en concrete best practises die inspirerend werken voor iedereen die trade marketing ziet als een unieke toegevoegde waarde in de relatie retailer – leverancier.

Programma

13u00 – 13u30	Ontvangst
13u30 – 14u00	Trade marketing, shopper marketing, category management,.... Veel verschillende vlaggen voor dezelfde lading? <i>Luc Desmedt, Managing Director LD & CO</i>
14u00 – 14u40	Een unieke en pragmatische POS space management aanpak in een sterk evoluerend winkelschap <i>Toni Di Renzo, Commercieel Directeur Benelux, Bongrain</i>
14u40 – 15u20	Trade marketing in consumer electronics <i>Simone Caljouw, Director Shopper Marketing, Philips Consumer Lifestyle</i>
15u20 – 16u00	Koffiepauze
16u00 – 16u40	De kracht van een geïntegreerde 360° aanpak op Maes pils in Off-Trade <i>Geert Laenen, Head of Trade Marketing Off-Trade & Insights, Alken-Maes</i>
16u40 – 17u20	Het gebruik van household paneldata bij het ontwikkelen van gefundereerde trade marketing <i>Dirk Vanderveken, Division Director Belgium, GfK Panel Services</i>
17u20	Drink

Praktisch

Datum: Dinsdag 9 maart 2010, om 13u00 uur

Plaats : Hotel Courtyard by Marriott, Olympiadenlaan 6, 1140 Evere

Prijs: 150 euro (excl BTW)

Antwoordfax

Terug te faxen naar het faxnr. 03 750 90 29

Welke rol vervult trade marketing in het commercieel beleid van fabrikanten en distributeurs ?

- Ja**, ik schrijf mij in voor het namiddagseminar: "Trade marketing" op dinsdag 9 maart 2010, om 13u in hotel Courtyard by Marriott, Olympiadenlaan 6, 1140 Evere
Ik stort 181,50 euro (BTW incl.) per persoon op rek. KBC 733-1662000-32.
Wij sturen u een factuur na betaling.

Firma : NL FR

Naam : M Vn

Functie :

Adres :

Postcode : Gemeente:

E-mail :

Tel.: Fax :

BTW-nummer : Datum : Handtekening :

Ik zal vergezeld zijn van:

Naam : M Vn

Functie : NL FR

E-mail: :

Annulaties worden alleen schriftelijk aanvaard voor 4 maart 2010. Daarna is het volledig bedrag verschuldigd.
Een collega kan u altijd vervangen.

- Nee**, ik ben die dag verhinderd en zal niet aanwezig zijn. Hou mij wel op de hoogte.