



Retailing voor Fabrikanten

Q&A en DriveSight organiseren in 2018 de opleiding Retailing voor Fabrikanten, bestaande uit zes sessies. De opleiding is gericht op gemotiveerde fabrikanten en leveranciers met minimaal vijf jaar werkervaring.

Leer retailing begrijpen!

Wat is voor retailers nu echt belangrijk? Hoe komen ze bijvoorbeeld tot strategievorming en naar welke kengetallen kijken ze? Waar liggen de verschillen in bedrijfsvoering? Wat betekent dit voor de werkwijze van fabrikanten en voor de merken? Hoe kun je met die kennis beter inspelen op de wensen van retailers om daarmee de uiteindelijke doelgroepen beter te bedienen?

Tijdens interactieve sessies leer je de meest relevante theorie en pas je de opgedane kennis direct toe in de praktijk door middel van cases. Als je deze opleiding hebt afgerond spreek je dezelfde taal als retailers en begrijp je hoe en waarom beslissingen in retailorganisaties worden genomen.

Het programma

Het programma bestaat uit zes maandelijksse bijeenkomsten. Iedere sessie duurt van 16.00 uur tot 20.00 uur waarbij één thema centraal staat. De docenten nemen je mee in de belangrijkste theorie. Door middel van praktijk vraagstukken en Harvard Business cases pas je samen met je groep de opgedane kennis meteen toe in de praktijk.

-
- Sessie 1** **Retail Essentials** - 11 januari 2018
Huidige definitie van retail & trends in het Nederlandse retail landschap

 - Sessie 2** **Advanced Retail Models** - 8 februari 2018
De interne retail organisatie, strategievorming & samenhang van kengetallen

 - Sessie 3** **The Relevance of Differentiation & Positioning** - 8 maart 2018
De externe omgeving van de retail organisatie

 - Sessie 4** **Channel & Format Strategy** - 5 april 2018
Geïntegreerde marketing, financiële en operationele winkelformuleprofielen

 - Sessie 5** **Modern Assortment & Space Management** - 17 mei 2018
Van retail category management naar shopper marketing en space management

 - Sessie 6** **Advanced Supplier Management** - 7 juni 2018
De vertaalslag naar fabrikant vanuit retail perspectief
-

Voor wie

Deze opleiding is bedoeld voor gemotiveerde retail-gerelateerde fabrikanten en leveranciers met minimaal vijf jaar werkervaring, de opleiding steekt in op een hoog niveau. Voorbeelden van functieprofielen die goed aansluiten bij deze opleiding zijn category management, marketing, sales, trade-marketing, shoppermarketing en marketing research. De groep bestaat uit maximaal twintig deelnemers om het interactieve karakter van de opleiding te waarborgen. Wij raden het aan om met twee deelnemers uit een organisatie deel te nemen.



Literatuur

Het boek Retailmarketing (zesde editie, 2016) van Frank Quix en Het Retail en Trade Marketing Modelleboek (eerste editie, 2015) van Ruud Verschuur RM en Ron Cijs is de basisstof voor deze opleiding. Dit wordt aangevuld met artikelen en cases die tijdens de opleiding worden uitgereikt.

Certificaat

Deelnemers die het opleidingstraject succesvol afronden, ontvangen een certificaat vanuit de organisatie. De opleiding is 16 NIMA PE punten waard.



Locatie

De bijeenkomsten vinden plaats in de B2B-omgeving van Store of the Future in Amersfoort en op de trainingslocatie in Houten.



Docenten

Het kerndocentschap ligt in handen van Frank Quix en Ruud Verschuur.



Ruud Verschuur RM

Ruud Verschuur is eigenaar van DriveSight dat zich richt op advies & kennisoverdracht op het gebied van retail- en fabrikantenmanagement. Hij is Register Marketeer en heeft een (inter)nationale achtergrond in zowel food- als non-food en heeft voor verschillende toonaangevende retailorganisaties en A-merkfabrikanten gewerkt en is een belangrijke grondlegger van category management en trade marketing.



Drs. Frank W. J. Quix

Frank Quix is oprichter en eigenaar van onderzoek- en adviesbureau Q&A, waar hij iedere dag retailers probeert te helpen om telkens weer iets beter te kunnen presteren. Hij doceert Retailmarketing aan de Universiteit van Amsterdam, verschijnt in het nieuws als retailexpert en is auteur van verschillende boeken (Gevecht om het Maagdaandeel, de 10 Retailparadoxen, Retailmarketing). Tijdens de opleiding zal hij je weten te inspireren met talloze voorbeelden, vernieuwende visies en scherpe analyses.

Een aantal topsprekers uit de retailwereld zullen bij verschillende thema's aansluiten om hun specifieke vakkennis te delen.

Meer informatie of direct aanmelden?

Neem contact op met Evelijn Vissers via evissers@qanda.nl voor meer informatie. De investering voor de opleiding is € 5.400,- excl. btw. De kosten voor de tweede en volgende deelnemer zijn € 4.500,- per persoon excl. btw. Dit is inclusief:

- Zes sessies voorzien van business lunch
- Boek Retailmarketing, F. Quix, 2016
- Het Retail en Trade Marketing Modellenboek, Ruud Verschuur RM en Ron Cijis, 2015
- Toegang tot geselecteerde Harvard Business cases in de Harvard Business omgeving
- Certificaat bij succesvolle afronding
- Toegang tot alumni netwerk