

### Category Management – Gestão das Parcerias entre Produtores e Distribuidores

#### Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências, sensibilidade para compreenderem a necessidade e importância da Gestão por Categorias.

#### Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes deverão ser capazes de compreender a necessidade da Gestão por Categorias, desenvolver um projeto assente na gestão por categorias, saber detetar os elementos-chave para o êxito na implementação desse projeto e ser capaz de construir um plano de ação para a categoria.

#### Destinatários

Este Curso destina-se a Produtores (Diretores de Marketing, Chefes de Vendas, Técnicos Comerciais, Brand Managers, Product Managers, key Account Managers) e Distribuidores (Compradores, Chefes de Sector, Gerentes de Loja, Gestores de Categoria).

#### Carga Horária

12 horas

#### Conteúdos

##### **1. A importância da necessidade de gestão por categorias**

- A evolução do mercado de grande de Grande Consumo na Europa e em Portugal;
- A necessidade de uma parceria eficaz entre Produtores e Distribuidores;
- O nascimento de uma nova era de cooperação entre Produtores e Distribuidores.

##### **2. A gestão de categorias**

- Definição e Objetivos;
- Evolução na Europa e em Portugal.

##### **3. O projecto de gestão por categorias: etapas para garantir o sucesso**

- Definição de Categoria;
- O Papel da Categoria;
- A Avaliação da Categoria;
- O scorecard da Categoria;
- As táticas da Categoria;
- A implementação do Plano;
- A revisão da Categoria;
- Requisitos para alcançar o êxito na implementação da Gestão por Categorias.

#### 4. Construção de um plano de acção para cada categoria

- O Portfólio / Sortido;
- A Promoção;
- O Preço;
- O Merchandising.