

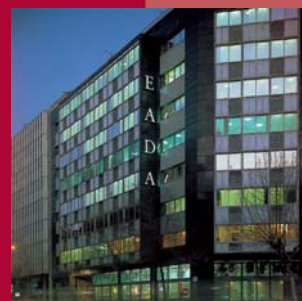


EADA

WHERE BUSINESS PEOPLE GROW

TENDENCIAS EN MANAGEMENT

Shopping y Retail:
cómo aumentar los resultados
en tiempos de crisis



CÓMO AUMENTAR LOS RESULTADOS EN TIEMPOS DE CRISIS

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Directivos responsables de la gestión y rentabilidad de puntos de venta que desean disponer de una visión global en los métodos más avanzados de gestión. Profesionales relacionados directa o indirectamente con redes de tiendas que desean mejorar la eficacia en la comercialización de sus productos y servicios. Profesionales responsables de la estrategia comercial que desean entender y profundizar en las claves de la venta al consumidor final. Gestores y máximos responsables de negocios de redes de tiendas.

PROGRAMA

- *Channel Strategy*: Channel strategy: multiplicando canales de venta armónicamente
- Tendencias de compra y proceso de compra: ¿como seducir hoy a un comprador cada vez más exigente?
- Modelos de negocio para operar puntos de venta.
- Crear tiendas innovadoras para generar más resultados es posible.
- *Retail mix*: técnicas para gestionar un negocio retail de alto desempeño... y no morir en el intento.

El programa estará basado en la metodología *Learning by doing* de EADA y por ello se requerirá preparación previa para la discusión en clase de Casos Prácticos sobre experiencias empresariales reales del sector *retail*.

Profesorado	XAVIER BORDANOVA, Departamento de Marketing. Profesor asociado.		
Fechas	28 y 30 de ABRIL de 2009		
Horario	De 17.30 a 21.30 h.	Lugar	EADA-BARCELONA
Importe	650 € Socios EADAAlumni: 325 €		



FUTURO

Tendencias en Management

Shopping y Retail: cómo aumentar los resultados en tiempos de crisis (SCT3)

Para realizar la inscripción, envíe el boletín adjunto debidamente cumplimentado por fax: 934 517 487 o e-mail: eadaalumni@eada.edu. Por favor, rellenar todos los campos con mayúsculas.

Datos Personales

Nombre:	
Apellidos:	
Dirección:	
C.P.:	Población:
Tel.:	E-mail:
Cargo:	

Datos de la Empresa

Nombre:		
Dirección:		
C.P.:	Población:	
Tel.:	Fax:	E-mail:
NIF.:	Sector:	

Forma de pago:

Para formalizar la matrícula, es imprescindible enviar el resguardo de la transferencia bancaria por el importe total del seminario antes de la fecha de inicio.

Ruego efectúen matrícula por el importe de:

TRANSFERENCIA BANCARIA: a la cuenta de Fundación EADA "Banco Santander Central Hispano", c/ Aragó 187, 08011 Barcelona. 0049-4718-76-2916078072.

Facturar a la empresa indicada

Firma:

Con el fin de mantenerle periódicamente informado sobre las actividades de formación que la escuela organiza, sus datos están en un fichero de EADA. El interesado tiene derecho a conocer, rectificar, cancelar u oponerse al tratamiento de la información que le concierne y autoriza a que pase a formar parte del fichero de EADA (Fundación EADA c/ Aragó, 204, 08011 Barcelona), ante el cual podrá ejercitar sus derechos, y a que sea utilizada para mantener la relación comercial y recibir información y publicidad de productos y servicios de nuestra empresa y de otras relacionadas con los sectores de las telecomunicaciones, financiero, ocio, formación, gran consumo, automoción, energía, agua y ONGs. Si no desea ser informado de nuestros programas o servicios, o de los de terceros, señale con una X esta casilla (Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de Protección de Datos).

Acreditaciones de calidad