



Αρ. προγράμματος: 688345

Omnichannel Retailing & Category Management: Δεξιότητες για Ψηφιακό Μετασχηματισμό

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το πρόγραμμα προσφέρει μια ολοκληρωμένη και πρακτικά εφαρμόσιμη προσέγγιση στον ψηφιακό μετασχηματισμό του λιανεμπορίου με έμφαση στη στρατηγική Omnichannel και στη Διαχείριση Κατηγορίας (CatMan 3.0). Στόχος του είναι η δημιουργία μιας ενοποιημένης πανκαναλικής εμπειρίας αγοραστή σε όλα τα σημεία επαφής.

Μέσα από θεωρητική κατάρτιση, case studies και πληθώρα παραδειγμάτων εφαρμογής, καθώς και πρακτικές ασκήσεις, οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν σφαιρική κατανόηση των προκλήσεων και των ευκαιριών της πανκαναλικής στρατηγικής. Παράλληλα θα εξοικειωθούν με την εφαρμογή της διαδικασίας Category Management και θα μάθουν να μετατρέπουν τα δεδομένα σε εφαρμόσιμες στρατηγικές αποφάσεις που βελτιώνουν την εμπειρία του αγοραστή και ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης.

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ:

Νοέμβριος: 20 & 21

ΩΡΕΣ:

09:00 - 17:30

ΔΙΑΡΚΕΙΑ:

18 ώρες - 18 μονάδες CPD

Επιπλέον 4 ώρες Consulting**σε κάθε εταιρεία που συμμετέχει****ΜΕΘΟΔΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ:**

Δια ζώσης

Ξενοδοχείο

Προσφέρεται ΔΩΡΕΑΝ διαμονή για
1 βράδυ (20/11)**ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ:**

Έβρος Καστάνας

ΚΟΣΤΟΣ: €1,800

ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ ΑΝΑΔ: €1,800

ΚΑΘΑΡΟ ΚΟΣΤΟΣ: €0

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

- ✓ Επαγγελματίες & επιχειρηματίες που θέλουν να αναπτύξουν omni-channel στρατηγική και να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- ✓ Στελέχη Retail & E-commerce (Commercial, Business, Marketing, Sales, Brand, Trade & Category Managers)
- ✓ Marketing & Digital Executives που επιδιώκουν να ενισχύσουν τις δεξιότητές τους στο σύγχρονο, ανταγωνιστικό περιβάλλον

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Με την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα λάβουν Πιστοποιητικό Παρακολούθησης, στο οποίο θα αναγράφεται ότι το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού (ΑνΑΔ).

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΘΑ ΑΠΟΚΤΗΘΟΥΝ

Μετά την ολοκλήρωση, οι συμμετέχοντες θα μπορούν να:

- ✓ Εφαρμόζουν ολοκληρωμένα προγράμματα Omnichannel Category Management.
- ✓ Σχεδιάζουν στρατηγικές και τακτικές με βάση τον αγοραστή και τα κανάλια πώλησης.
- ✓ Αναλύουν τη Διαδρομή Αγοραστή (Shopper Journey) και να εντοπίζουν κρίσιμα touchpoints.
- ✓ Συνδέουν τα δεδομένα με στρατηγικές αποφάσεις και KPI's.
- ✓ Προάγουν τη συνεργασία λιανέμπορου-προμηθευτή με κοινό όφελος.
- ✓ Ενισχύουν τη μετρήσιμη και πελατοκεντρική προσέγγιση στις επιχειρήσεις τους.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Η μεθοδολογία του προγράμματος βασίζεται σε διαδραστική και βιωματική μάθηση, συνδυάζοντας θεωρία και πρακτική εφαρμογή. Οι συμμετέχοντες θα αναλύσουν case studies διεθνών brands (π.χ. Amazon, IKEA, Nespresso), θα εργαστούν σε ομάδες και θα συμμετάσχουν σε πρακτικά εργαστήρια, με στόχο την άμεση εφαρμογή των γνώσεων σε πραγματικά επιχειρησιακά περιβάλλοντα.

ΘΕΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΛΥΦΘΟΥΝ

- ✓ Από Multichannel σε Omnichannel: Ορισμοί και διαφορές
- ✓ Omnichannel Retailing: Εφαρμογές και πλεονεκτήματα
- ✓ Shopper Journey: Τμηματοποίηση, ανάλυση αναγκών και touchpoints
- ✓ Στρατηγική λιανεμπορίου με επίκεντρο τον αγοραστή
- ✓ Persona Profiling & Shopper Missions
- ✓ Category Management 3.0: Νέα βήματα και ενσωμάτωση σε omnichannel στρατηγικές
- ✓ Στρατηγικές κατηγορίας και τακτικές εφαρμογής
- ✓ Σχεδιασμός assortment, τιμολόγηση και προωθητικές ενέργειες
- ✓ Τοποθέτηση προϊόντων (online & offline)
- ✓ Εμπειρία πελατών/χρηστών (User experience/interface UX/UI)
- ✓ Retail Media & omnichannel καμπάνιες
- ✓ KPIs, μετρήσιμα αποτελέσματα και αξιολόγηση δράσεων
- ✓ Ολοκληρωμένο πλαίσιο Integrated Marketing & Omnichannel Strategy

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ



Έβρος Καστάνας

BSc, MBA

Retail Trainer & Consultant

Ο Έβρος Καστάνας είναι Retail Trainer & Consultant με εμπειρία άνω των 25 ετών στον χώρο του λιανεμπορίου, της εκπαίδευσης, της έρευνας αγοράς και της διοίκησης προϊόντων. Τα τελευταία 16+ χρόνια έχει σχεδιάσει και υλοποιήσει εξειδικευμένα εκπαιδευτικά προγράμματα σε διεθνές επίπεδο για προμηθευτές και λιανέμπορους, καλύπτοντας θεματικές όπως Category Management, E-Commerce, Assortment & Space Management, Revenue Management και Business Analysis, μεταξύ άλλων. Έχει παραδώσει μέχρι σήμερα περισσότερες από 200 εκπαιδεύσεις σε πάνω από 3.000 επαγγελματίες, σε 4 ηπείρους.

Πριν αφοσιωθεί στην εκπαιδευτική του πορεία, υπηρέτησε σε σημαντικούς ρόλους στη βιομηχανία, όπως Product Manager, Deputy Marketing Manager, Marketing Research Manager, ενώ εργάστηκε και στη Nielsen ως Client Sales & Service Manager με ευθύνη παγκόσμιους πελάτες. Ξεκίνησε την καριέρα του αρχικά ως Oracle software developer στην IBM, αποκτώντας πολύτιμη τεχνογνωσία στη χρήση βάσεων δεδομένων για επιχειρησιακές αποφάσεις.

Το πάθος του για τη διδασκαλία και τη μάθηση τον καθιστούν έναν από τους πλέον καταξιωμένους εκπαιδευτές στον χώρο του λιανεμπορίου και του σύγχρονου Category Management.

Find us on Social Media



Για περισσότερες πληροφορίες:



22511090