



R2M CONSULTANTS

ROUTE 2M CONSULTANTS

---

# OPTIMIZAREA SI ANALIZAREA PORTOFOLIULUI DE PRODUSE

Target: angajati din departamentul trade marketing

## Ziua 1

- Categoriile de produse (rotatie versus profitabilitate)
- Intentie strategica versus realitate in teren
- Pozitionare de marketing versus perceptia pietii
- Analiza portofoliului de produse
- Notiunea de canal de vanzare. Analiza specificitatii pe canal
- Definirea portofoliului optim pe canal de vanzare
- Influenta factorului competitie
- Comunicarea in limbaj „vanzari” a recomandarilor de portofoliu

## Ziua 2

- Studiu de caz: analizarea unui portofoliu de produse
- Studiu de caz: conceperea unor recomandari pe baza analizei
- Analiza si discutarea studiului de caz
- Recapitularea conceptelor teoretice prezentate