

# Anmeldung

Shopper Marketing Basics | 2-tägiges Seminar



Bitte ausfüllen und faxen an: **GS1 Germany GmbH | F +49 221 94714-7541**  
Oder online anmelden unter: **www.gs1-germany.de/gs1-academy/trainings**

Seminartermine zur Auswahl (bitte ankreuzen)

- 16. und 17. März 2015
- 24. und 25. Juni 2015
- 17. und 18. November 2015

Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt 995,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt. Veranstalter ist die GS1 Germany GmbH.

Name | Vorname

Position | Funktion

Firma | Institution

Straße | Hausnummer

Länderkennzeichnung | PLZ | Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Bestellnummer bzw. ggf. abweichende Rechnungsanschrift

- Ich interessiere mich für das Seminar Shopper Marketing Basics als Inhouse-Schulung.
- Ich interessiere mich für das Seminarpaket Shopper Research Basics und Shopper Marketing Basics. Ich spare 200,- Euro im Vergleich zum Gesamtpreis.

Ich melde mich unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen verbindlich an. Die Teilnahmebedingungen finden Sie unter [www.gs1-germany.de/gs1-academy/trainings](http://www.gs1-germany.de/gs1-academy/trainings).

Datum | Stempel | Unterschrift

Datenschutzhinweis: GS1 Germany nutzt Ihre Daten über die Vertragserfüllung hinaus auch zur Werbung für eigene Zwecke. Sie können der Verarbeitung oder Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung jederzeit bei GS1 Germany GmbH, Maarweg 133 | 50825 Köln | T +49 221 94714-0 | F +49 221 94714-7541 | E [widerspruch@gs1-germany.de](mailto:widerspruch@gs1-germany.de) (verantwortlich i.S.d. BDSG) widersprechen.

## GS1 Germany GmbH

Maarweg 133  
50825 Köln  
T + 49 221 94714-541  
F + 49 221 94714-990  
E [trainings@gs1-germany.de](mailto:trainings@gs1-germany.de)

[www.gs1-germany.de](http://www.gs1-germany.de)



Seminartermine 2015

## Shopper Marketing Basics

Die Bedürfnisse des Shoppers kennen und erfüllen

© GS1 Germany GmbH, Köln, 3/2014

Global Standards. Make Business Efficient.



## Ihr Vorteil: Exzellente Ausbildung für erstklassige Ergebnisse

### Der Beginn einer zielgerichteten und erfolgreichen Zusammenarbeit

In den verschiedenen Übungen und Praxisbeispielen im Seminar wird deutlich, wie wichtig das Eingehen auf die Bedürfnisse der einzelnen Shopper-Typen ist. Mit dem Ziel, diese optimal zu befriedigen, entsteht zwischen Handel, Industrie und Dienstleistung eine gemeinsame Strategie. Steigern Sie die Wertschöpfung in Ihrem Unternehmen und Ihren Markenwert!

### Blick über den Tellerrand

Das Seminar lädt zum Austausch und Networking ein, sodass Mitarbeiter aus Handel, Industrie und Dienstleistung die jeweils andere Perspektive kennenlernen.

## Teilnehmer-Stimmen

Für mich ist es wichtig, immer auf dem neuesten Stand zu sein. Mit dem neu erworbenen Wissen aus diesem Seminar kann ich unsere Kunden noch besser beraten. Auf der Suche nach frischem Input und neuen Impulsen bin ich hier absolut fündig geworden.

*Isabelle Dohmke, Key Account Managerin, Catalina Marketing*

Grundsätzlich ist das Thema für mich nicht neu. Aber zu erfahren, wie die einzelnen Elemente, wie Shopping Mission, Umsatzpotenzialausschöpfung oder auch Segmentierung zusammen arbeiten, hilft mir persönlich sehr bei der Komplettverzahnung einzelner Maßnahmen am Point of Sale.

*Nina Tsilomanidis, Trade Marketing Managerin, Barilla*

Unsere Shopper Marketing-Abteilung befindet sich im Aufbau. Die Erkenntnisse aus dem Seminar helfen bei der Aufgabendefinition und bei der Abgrenzung zu anderen Abteilungen wie Marketing oder Vertrieb.

*Anke Kiefert, Shopper Activation Managerin, Friesland Campina*

## Ihr anerkannter Partner: GS1 Germany

• Mehr als 2.900 Teilnehmer haben in den vergangenen zehn Jahren unsere Seminare und Lehrgänge zum Thema Category Management, Shopper Research und Shopper Marketing besucht.

• Unsere erfahrenen Trainer erfüllen hohe Qualifikationsanforderungen und verfügen über langjährige Praxiserfahrung in Industrie und Handel.

### Gemeinsames Lernen

Gemeinsam mit Industrie und Handel hat GS1 Germany eine ECR Empfehlung für Shopper Marketing entwickelt. Das auf den Ergebnissen aufsetzende Seminar vermittelt diese Inhalte strukturiert. Darüber hinaus stellen Fallbeispiele und Praxisübungen den direkten Bezug zu Ihrer täglichen Arbeit her. Somit erhalten Sie ein umfassendes Wissen für die Steuerung eigener Shopper Marketing-Projekte.

### Nach dem Seminar können Sie u. a. die folgenden Fragen beantworten:

- Was ist Shopper Marketing?
- Wie grenzt sich Shopper Marketing von anderen Aufgabenfeldern, wie z. B. Category Management, Trade Marketing oder Shopper Research ab?
- Was wird benötigt, um Shopper Marketing erfolgreich umzusetzen?
- Wo lässt sich der Shopper erreichen?
- Wie lässt sich Shopper Marketing in die Praxis umsetzen?

## Inhalte des Seminars

- Shopper Marketing – Definition und Abgrenzung
- Einsatz und Nutzen von Shoppersegmentierung
- Einfluss von Shopping Missions
- Touchpoints für Shopper Marketing-Maßnahmen im Einkaufsprozess
- Orientierung am POS und am Regal
- Organisatorische Einordnung von Shopper Marketing in Unternehmen
- Erfolgsmessung von Shopper Marketing-Maßnahmen



## Zielgruppe

### Das Seminar wendet sich an alle Unternehmen, die Grundlagenwissen zum Thema Shopper Marketing aufbauen möchten.

Folgende Bereiche sprechen wir an: Marketing, Vertrieb, Category Management, Trade Marketing, Marktforschung und Produktmanagement.

- Unser neutrales Netzwerk bietet Ihnen interessante Möglichkeiten, Kontakte zu knüpfen und Erfahrungen auszutauschen – zum Beispiel in Arbeitsgruppen, über die XING-Gruppe Category Management & Shopper Marketing oder bei regelmäßigen Konferenzen.

## Veranstaltungsort

### GS1 Germany Knowledge Center - Zukunftsweisende Technologien vor Ort ausprobieren

Im erweiterten GS1 Germany Knowledge Center stehen auf 2.500 Quadratmetern moderne Konferenzräume, ein Creative Lab sowie branchenspezifische Live-Komponenten zur Verfügung. Ein nachgebauter Supermarkt mit 700 Artikeln dient als Trainingszentrum für die Prozesse des Category Managements. Anhand von 20 interaktiven Anwendungsszenarien können Sie die Prozessoptimierung in der Wertschöpfungskette nachvollziehen. Von modernsten Methoden der Marktforschung bis hin zum virtuellen Einkauf erfahren Sie mehr über innovative Tools und Technologien am Point of Sale.



## Individuelle Angebote

### Inhouse-Schulungen

Das Seminar „Shopper Marketing Basics“ kann auch in Ihren Räumlichkeiten stattfinden. Die Seminarunterlagen werden auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten und nach Ihren Anforderungen angepasst. So bilden Sie Ihr Team zum Thema Shopper Marketing gezielt und direkt weiter.

### Consulting

Bei Bedarf können Sie unsere Experten buchen: Die Consultants begleiten Sie bei der Umsetzung von Shopper Marketing – von der Vorbereitung und Durchführung von Shopper Marketing bis hin zur Ableitung von zielgerichteten Maßnahmen und Erfolgsmessung.

### Seminarpaket Shopper Research Basics und Shopper Marketing Basics

Im Seminar Shopper Research Basics lernen Sie, wie Sie Shopper Insights generieren. Erfahren Sie dann im Seminar Shopper Marketing Basics, wie Sie dieses Wissen für Ihre Shopper Marketing Strategie zielgerichtet einsetzen können. Bei der Buchung der beiden Seminare Shopper Research Basics und Shopper Marketing Basics sparen Sie 200 Euro im Vergleich zum Gesamtpreis.