

Productos Frescos: potencia las ventas en tus cuentas clave



Cómo elaborar un plan de cliente con foco en productos frescos y cómo trasladar tu estrategia de activación comercial al punto de venta

-

30 de junio

Online

Online

-

De 12:00h a 12:30h

Objetivos de esta formación

- Ofrecer herramientas de planificación comercial para mejorar la gestión y la relación comercial con tus clientes, y desarrollar planes de activación para tus productos frescos que te permitan crecer en el punto de venta.

Dirigido a

Fabricantes y Distribuidores de productos Frescos de las áreas Comercial, Trade Marketing y Marketing.

Compartiremos contigo

- Herramientas para identificar y realizar un plan comercial para tus cuentas clave.
- Estrategias para desarrollar acciones comerciales ganadoras en el punto de venta.

Queremos escucharte

Durante el webinar abriremos un canal para preguntas que responderemos a lo largo de la sesión y también te informaremos de los contactos adecuados en AECOC para las dudas que puedas tener sobre la temática tratada.

Formadores AECOC



Mathias Lahon
Resp. Desarrollo
Servicios, Comercial/
Marketing