

PROGRAMA Formativo - Mejorar las ventas de tus Productos Frescos



Aprende una metodología para vender más y mejor tus productos frescos, detecta oportunidades comerciales con la distribución e implementa un Plan de Clientes

-

15 de octubre

Online

02 de
diciembre

Online

-

Tres Sesiones de un día: ver
horario en cada Sesión

Objetivos de esta Formación

- Detectar oportunidades de crecimiento a partir del análisis de los principales distribuidores nacionales y regionales: Mercadona, Carrefour, Lidl, Eroski, Dia, Consum, Bonpreu, Gadisa, BM y Ametller Origen.
- Conocer las tácticas para impulsar las ventas y alinearte a las demandas de tus clientes a través de la mejora en el surtido, apoyo al punto de venta y gestión de las promociones.
- Saber cómo preparar un Plan de Cliente que te ayude a impulsar el crecimiento de tus ventas en tus cuentas clave e incorporar nuevos clientes a tu cartera.

Con la participación de

La visión y caso práctico sobre las tácticas de activación comercial de la mano de un fabricante líder.

Dirigido a

- Empresas productoras, elaboradoras y comercializadoras de Frescos: Frutas y Hortalizas, Carnes y Productos del Mar
- Profesionales de las áreas de comercial y de marketing, y gerentes de negocio

Programa

Sesión 1 - Quién es quién en la Gran Distribución Sector Frescos

15/10/2025 - Online

De 9:30 a 13:30 y de 15:00 a 17:00
Identifica los distribuidores que suponen una oportunidad comercial para tu empresa y trabaja de manera más eficiente con ellos tu propuesta de valor.

Contexto del Gran Consumo y tendencias

Conoce a la Gran Distribución Nacional

- Mercadona: Modelo de Calidad Total
- Carrefour: Promoción y Fidelización
- Lidl: Expansión de la red y proximidad
- Eroski: La nueva etapa en el Norte
- Dia: Digitalización y Quick Commerce

Conoce a la Gran Distribución Regional

- Consum: Modelo multiregional
- Bonpreu i Esclat: Consolidación en Cataluña
- Gadisa: Consolidación en Galicia
- BM Supermercados: Expansión por la zona Centro
- Ametller Origen: Excelencia con una propuesta de especialista

Sesión 2 - Productos frescos: tácticas de activación comercial

18/11/2025 - Online

De 9:30 a 14:00 y de 15:30 a 17:30
Tácticas para impulsar ventas y alinearte a las demandas de tus clientes a través de la mejora en surtido, apoyo al punto de venta y promociones.

Introducción a las tácticas de Activación

Sesión 3 - Key Account Management: Cómo elaborar un Plan de Cliente en Productos Frescos

02/12/2025 - Online

De 9:30 a 14:00 y de 15:30 a 17:30
Metodología para preparar un Plan de Cliente que te ayude a impulsar el crecimiento de tus ventas en tus cuentas clave e incorporar nuevos clientes a tu cartera.

Key Account Management

Elaboración de un Plan de Cliente:

Definición, hoja de ruta y fases de un plan de cliente eficaz y eficiente

- Fase 1: Diagnóstico de la oportunidad comercial
- Fase 2: Diagnóstico de la cuenta clave
- Fase 3: Elaboración de un Plan de Cliente
- Fase 4: Elaboración del plan para la cuenta clave
- Fase 5: Ejecución proactiva

Taller práctico:

Hoja de ruta.

- 1. Análisis de la categoría
- 2. Alineamiento fabricante - distribuidor
- 3. Palancas comerciales
- Parte I: Surtido, precio y promociones.
- Parte II: Punto de venta y merchandising.
- 4. Ejecución
- 5. Seguimiento y medición de resultados

Taller práctico

Activación comercial del punto de venta

Activación Comercial de la mano de un fabricante líder

Con la participación de EMPRESA

Formadores AECOC



David Magre
Analista Retail
Knowledge



Mathias Lahon
Resp. Desarrollo
Servicios, Comercial/
Marketing



Maite Echeverría
Resp. Customer
Mgmt.

Precios

- **No socio 1130€**
IVA general (21%) / asistente
- **Socio 940€**
IVA general (21%) / asistente
- **Requisitos para conectarse: Sistema Operativo: Windows Vista - Windows 10, Mac OS X 10.8 - 10.11 Explorador web, Chrome v39, Firefox v34, Internet Explorer v8, Microsoft Edge, Safari v6 o una versión más reciente de estos navegadores**

Bonifícate este curso

Para gestionar esta bonificación, se debe poner en contacto con la Fundación Estatal y presentar la documentación requerida al menos 7 días antes del inicio del curso en el caso de formación