

# Claves para vender en el Canal Horeca



Claves para entender este canal y sus tendencias para poder adaptarse a sus necesidades y desarrollar propuesta de colaboración de futuro.

-

27 de octubre

Online

Online

-

De 9:30h a 14:00h y de 15:30h a 18:00h

---

## Objetivos de esta Formación

- Conocer el canal Horeca, su composición y las principales tendencias del consumidor para diseñar una estrategia comercial.
- Entender el “route to market”, los principales operadores y las principales tendencias comerciales de cada uno de los subcanales para poder diseñar propuestas de colaboración.
- Conocer buenas prácticas de la mano de empresas líderes que ya están trabajando en el sector, para construir relaciones comerciales de éxito.
- Trabajar, mediante un taller práctico, un plan de colaboración comercial para el crecimiento en el canal.

---

## Con la participación de

La visión y caso de éxito de dos empresas que ya trabajan en el canal.



---

## Dirigido a

- Empresas fabricantes que trabajan en el sector de la Hostelería y desean ampliar su venta en otros subcanales del sector, así como fabricantes que desean empezar a vender en este sector.
- Perfiles profesionales de las áreas de Comercial y Marketing.

## Programa

---

### Contexto del canal Horeca y tendencias del consumidor

- Análisis del sector Horeca como marco de referencia para el desarrollo.
- Tendencias y hábitos de compra y consumo: detectar qué afecta al consumidor para centrar nuestra estrategia en cubrir sus necesidades.

---

### Cómo vender en el canal Horeca

- Factores a tener en cuenta para dirigirse al canal, retos y oportunidades
- Segmentación del canal Horeca, principales players, el canal intermediario y las tendencias que están transformando el canal
- Importancia del “route to market” y los agentes implicados en el proceso de compra, desde el fabricante hasta llegar al consumidor.
- Claves para vender en el canal y desarrollar una propuesta comercial de colaboración: proceso de compra, prioridades comerciales y criterio de elección de proveedores.

---

### La visión de una empresa que trabaja en el canal Horeca

- Criterios para construir una relación comercial de éxito

Con la participación de **FRIT RAVICH**

---

### Taller práctico:

Desarrollar un plan de colaboración comercial para el crecimiento en el canal.

- Elaborar un plan de colaboración comercial para un producto en los diferentes subcanales de Horeca, diseñando las principales palancas de crecimiento.
- Presentación de resultados y debate sobre aprendizajes.

---

### La visión de una empresa que trabaja en el canal Horeca

- Criterios para construir una relación comercial de éxito

Con la participación de **FRIOLISA POMONA IBERIA**

---

## Formadores AECOC



**Antonina Degler**  
Resp Desarrollo  
Comunidad Horeca

---

### Precios

Descuento del 20% a partir del 2º inscrito de una misma empresa

- **No socio 470€**  
IVA general (21%) / asistente
- **Socio 390€**  
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