

Plan de Cuentas para Pymes

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

-

28 de enero

Online.

Online

-

De 12:00h a 12:30h

Objetivos de este webinar

- Ofrecer herramientas de planificación comercial para mejorar la gestión de tus cuentas claves, 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

- El Plan de Clientes - KAM
 - Porqué un buen Plan de Cliente te ayuda a crecer
 - Las 4 fases para desarrollar un Plan de Cliente para una cuenta clave
- El Plan de Activación Comercial en el punto de venta
 - Fijación y alineamiento de objetivos entre Fabricante y Distribuidor
 - Palancas para dinamizar las ventas: surtido, promoción y merchandising

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