

# **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