



Productos frescos: tácticas de activación comercial

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.

-

19 de mayo

Online

Online

-

De 9:30 a 14:00 y de 15:30 a 17:30

Opciones para realizar este curso

Este Curso puede realizarse de forma individual o como parte del Programa Formativo Mejorar las ventas de tus Productos Frescos, que podrás encontrar aquí

Objetivos de esta formación

- Entender las tendencias y el comportamiento de compra del consumidor.
- Conocer cómo activar las palancas de dinamización de la sección de frescos: surtido, promociones y merchandising.
- Trabajar, mediante un taller práctico, la activación comercial desde la perspectiva necesaria para conseguir el triple beneficio de fabricantes, distribuidores y shoppers.
- Compartir buenas prácticas en el desarrollo de las tácticas de activación comercial con la visión de un caso de éxito.

Con la participación de

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



Dirigido a

- Fabricantes del sector Frescos: Profesionales de las áreas de Trade Marketing, Comercial, Marketing, Shopper Marketing y Category Management.
- Distribuidores del sector Frescos: Responsables de Ventas y Marketing.

Programa

Introducción a las tácticas de Activación Comercial

- La importancia del punto de venta y los agentes implicados en el proceso de compra: comprador, consumidor, distribuidor y fabricante.
- Tendencias y hábitos de compra y consumo: detectar qué afecta al consumidor para centrar nuestra estrategia en cubrir sus necesidades.

Hoja de ruta

Una sesión dinámica con ejercicios prácticos durante cada fase para ejemplificar un plan de activación comercial.

- **Fase 1: Análisis de la categoría**

Conocer qué productos son competidores, cuál es la importancia de nuestra categoría para el distribuidor y el grado de fidelidad a la tienda por parte del consumidor.

- **Fase 2: Alineamiento fabricante - distribuidor**

La importancia de compartir información y objetivos comunes.

- **Fase 3: Palancas comerciales - Parte I**

Definición de las estrategias y tácticas más eficientes para activar el punto de venta consiguiendo la experiencia de compra deseada, con foco en disponer de un **surtido optimizado** y una oferta atractiva para el comprador como combinación de **precios y promociones**.

-
- **Fase 3: Palancas comerciales - Parte II**

Definición de las estrategias y tácticas más eficientes para activar el punto de venta consiguiendo la experiencia de compra deseada, con foco en dar visibilidad a nuestros productos y hacer más atractivo el producto a través del **merchandising**.

- **Taller práctico:**

Activación comercial del punto de venta

- Trabajo por equipos para elaborar un plan de activación comercial. Partiendo de un caso de producto y distribuidor, diseñaremos las tres palancas principales: surtido, promociones y merchandising.
- Presentación de resultados y debate sobre aprendizajes.

- **Fase 4: Ejecución**

Herramientas para la correcta implantación en el punto de venta.

- **Fase 5: Seguimiento y medición de resultados**

Hacer más eficientes los recursos disponibles y detectar posibles planes de corrección.

Activación Comercial de la mano de un fabricante líder

Un fabricante líder nos explicará su visión de la activación comercial, cómo se organiza y expondrá casos de éxito en colaboración con la distribución.

Con la participación de **BOLLO**

Formadores AECOC



Mathias Lahon
Resp. Desarrollo
Servicios, Comercial/
Marketing

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