

Conoce a tu cliente **CARREFOUR FRESCOS**

Una oportunidad para conocer el modelo comercial y la visión estratégica de CARREFOUR en las categorías de frescos.

-

28 de octubre

Madrid - Pendiente de
Confirmar

Madrid

-

De 10:00 a 14:00

Objetivos de esta formación

- Aprender sobre la visión, estrategia y buenas prácticas de CARREFOUR en las compras y ventas de productos de frescos y aprovechar la oportunidad de compartir visión y experiencias con sus directivos.
- Conocer en profundidad el funcionamiento de una de las tiendas más representativas de la enseña. Ver la implantación en punto de venta de su estrategia comercial de frescos a través de la gestión del surtido, layout, actividad promocional, comunicación en punto de venta y otros proyectos y campañas diferenciales.

Con la participación de

Con la participación de los responsables de productos frescos (carnes, productos del mar y frutas y hortalizas) de Grupo Carrefour.

Dirigido a

- Exclusivo para fabricantes de Gran Consumo con foco específico en categorías de frescos, en especial para perfiles de Dirección General y Gerencia.
 - Responsables de las áreas Comercial, Marketing y Trade, Innovación y Digital/e-commerce, con foco específico en las categorías de frescos.

Programa

- Bienvenida y cafés.
- Panorama de la distribución en España y tendencias en la venta de productos frescos. Ponencia David Magre AECOC.
- El modelo de frescos de Carrefour.
- Visita guiada a la tienda (ubicación pendiente de confirmar).

Formadores AECOC



Barbara Calvaresi
Resp. Sectores Frutas
Y Hortalizas



David Magre
Analista Retail
Knowledge

Precios

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

- **No socio 490€**
IVA general (21%) / asistente
- **Socio 390€**
IVA general (21%) / asistente
-
- **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