CURSO
AECOC
HORECA

Claves para vender en el Canal Horeca - Frescos



Una formación práctica para entender cómo funciona el canal Horeca, identificar las principales tendencias y diseñar una propuesta comercial alineada con las necesidades actuales de la hostelería.
-

26 de noviembre

Online

Online
-
De 9:30h a 14:00h y de 15:30h a 17:00h

Objetivos de esta Formación

- Entender el contexto del canal Horeca y las tendencias de compra y consumo para, así, orientar el desarrollo comercial y adaptar la estrategia a las nuevas necesidades del cliente
- Comprender el route to market, los actores que intervienen en el proceso de compra y el papel del intermediario para diseñar una propuesta comercial efectiva en el canal
- Conocer buenas prácticas de empresas líderes de frescos que ya están desarrollando negocio en Horeca y aprender cómo construir relaciones comerciales duraderas

Con la participación de

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

Javier Bárcena
General Manager
Business Unit Madrid

Alberto Ferreira
Director de Hostelería

Dirigido a

Empresas fabricantes de productos frescos que se enfocan en el canal Horeca. CEOs, equipos comerciales, marketing y trade marketing de empresas que venden a través de distribuidores del sector Horeca.

Programa

Contexto del canal Horeca y tendencias del consumidor

- El sector Horeca como marco para el desarrollo comercial.
- Hábitos de compra y consumo: qué está cambiando y cómo adaptar la propuesta de valor.
- Segmentación del sector: visión de los distintos subcanales y sus principales dinámicas.

Cómo vender en el canal Horeca

- El route to market y los actores que intervienen en el proceso de compra.
- Criterios de colaboración para construir propuestas comerciales sólidas.
- Ejemplos de activaciones B2B y B2C para generar oportunidades de negocio.

Caso práctico: la visión de BIDFOOD

Perspectiva de compras de un distribuidor especializado en productos frescos.

- Criterios de negociación y gestión de proveedores.
- Oportunidades para el desarrollo conjunto del negocio.

Caso práctico: la visión de CAMPOFRÍO

- Estrategias comerciales y diseño del route to market en Horeca.
- Claves para implementar con éxito las ventas en el canal y sus subcanales.

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