CEU Escuela de Negocios Castilla y León

Unión Regional de Cooperativas Agroalimentarias de Castilla y León URCACYL

Comercialización en Empresas Agroalimentarias

Programa

I. Herramientas de comercialización

- Comercialización y Sostenibilidad económica
- Planificación de la actividad comercial: Plan de comercialización
- Análisis del surtido
- Definición de criterios para la fijación de precios
- Canales de comercialización

II. Estrategias de optimización de ventas

- Implantación de las bases para una correcta gestión de marca
- Alianzas: identificación y gestión
- Diseño de una estrategia de marketing digital y presentación de sus herramientas adecuadas
- Equipo comercial y gestión de ventas
- Desarrollo de una estrategia para dar protagonismo a la experiencia de cliente

III. Procesos comerciales en la distribución alimentaria

- Legislación y contratos en la cadena alimentaria
- Estructura y descripción de la distribución alimentaria en España

IV. Habilidades y competencias en actividad comercial

- Gestión eficaz de equipos comerciales
- Habilidades de comunicación
- Técnicas de negociación
- Técnicas de venta de alto impacto

Presencial: Valladolid
Online: Campus virtual CEU

12 de Ene - 16 Mar 2023

Presencial: 9:00 h. - 17:30 h.
Online: 8:30 h. - 10:30 h.

2.100 €

www.ceucyl.com

Objetivos

- Saber desarrollar un plan estratégico.
- Conocer el entorno en el que se desarrolla la actividad comercial de la cooperativa.
- Identificar los elementos clave en la comercialización.
- Conocer el modo para diseñar un plan de comercialización propio.
- Adquirir conocimientos para optimizar las ventas actuales.
- Descubrir nuevas posibilidades de comercialización (mercados, canales, productos y servicios)
- Aportar técnicas para que el equipo comercial mejore sus habilidades y competencias en el ámbito comercial.
- Desarrollar indicadores para el control de la actividad comercial de la cooperativa.
- Concienciar a la cooperativa de la importancia de la actividad de comercialización y de las vinculaciones con otros departamentos.
- Mostrar el impacto que la actividad comercial tiene en la sostenibilidad.

Direc. académica:

Luis Sendino
Consultor Senior en Comercialización y Finanzas

Dirigido a:

El programa está especialmente dirigido a los actuales gerentes, técnicos y mandos intermedios de cooperativas agroalimentarias. Personas en plena actividad que quieran mejorar y adquirir una formación integral y específica para su trabajo que les permita desarrollar unas técnicas de comercialización que son de aplicación en la mayoría de las empresas agroalimentarias.

Metodología

Learning from experience. Las técnicas y conceptos que se expongan son puestos en práctica a través de ejercicios y dinámicas en el aula. Además, se pedirá que se apliquen en el puesto de trabajo para que comprueben su eficacia y obtengan aprendizajes basados en la experiencia real.

Se desarrollará en un formato mixto que combina jornadas presenciales intensivas con sesiones en línea a través del Campus Virtual CEU.