



Comercialización en Empresas Agroalimentarias (4ª ed.)

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:

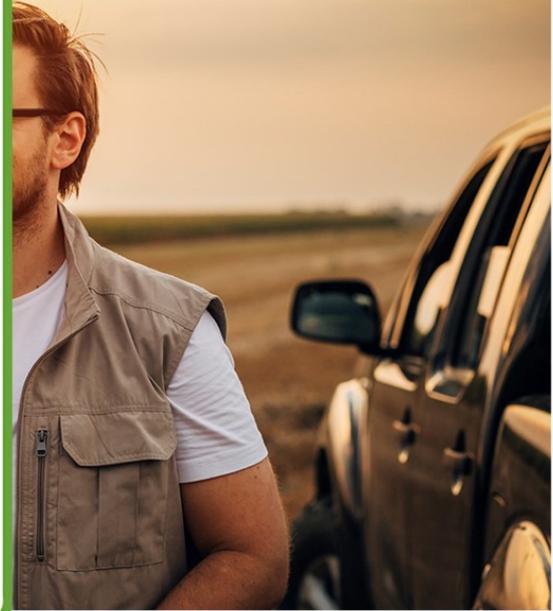
- Implantación de las bases para una correcta gestión de marca.
- Alianzas: identificación y gestión.
- Diseño de una estrategia de marketing digital y presentación de sus herramientas adecuadas.
- Equipo comercial y gestión de ventas.
- Desarrollo de una estrategia para dar protagonismo a la experiencia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



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.

 Presencial: Valladolid

 Marzo - Mayo 2026

 De 9:00 h. a 17:30 h.

 2.100 €

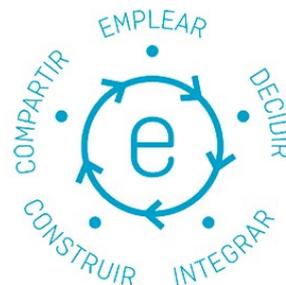
www.ceucyl.com

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.



experimentar
PARA APRENDER