

La Distribución Comercial Minorista

Objetivos:

- Conocer el canal distributivo de gran consumo hoy en día.
- Conocer al consumidor actual.
- Cómo hacer llegar desde la empresas los productos a la gran distribución.
- Diagnosticar si dentro de mi estrategia es el canal adecuado.
- Cómo actuar eficazmente ante los compradores.

Dirigido:

- Propietarios de empresa de productos de consumo, Gerentes, Directores Generales, Directores comerciales y responsables relacionados con la estrategia y desarrollo de la empresa., el área comercial
- Profesionales que quieran aumentar su mejora y efectividad laboral en esta área.

Índice:

- Cómo es el consumidor actual.
- Marketing focalizado.
- Adecuar el producto de consumo a la distribución comercial.
- Posicionar el segmento y planificar el proceso.
- Negociar con la distribución comercial.

Recursos materiales y humanos:

1 técnico.
Cañón.
Ordenador.
Manuales.
Papelería y material de apoyo.