



# Comercialización en Empresas Agroalimentarias (2ª Ed.)

## Programa

### I. Dimensionamiento e integración cooperativa.

### II. 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.

### III. 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.

### IV. Procesos comerciales en la distribución alimentaria:

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

### V. 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  
Online: Campus virtual CEU



19 de Oct - 12 Dic 2023



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



2.100 €

[www.ceucyl.com](http://www.ceucyl.com)

## 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.