

BRA OCH DÅLIGA SÄLJBESÖK I DAGLIGVARUHANDELN

- SKAPA VÄRDE FÖR HANDELN OCH SHOPPERN!

BOKA

martin.moström@retailhouse.se
eller ring 0708 - 81 26 30

HÖJ MEDVETENHETEN OCH KUNSKAPEN KRING VAD HANDELN TYCKER ÄR ETT BRA SÄLJBESÖK.

Föreläsningen bygger på resultaten av en studien bra och dåliga säljbesök i DVH som Retail House genomfört i samarbete med Handelshögskolan i Stockholm.

PROGRAM

- Dagligvarubransch i förändring.
- Säljarens roll påverkas.
- Vad är positiva/negativa säljbesök för handeln?
- Vad är positiva/negativa säljbesök för säljkåren?
- Slutsatser och rekommendationer till hur säljbesöken kan skapa maximal affärsnytta.

FÖR VEM?

- Lämplig föreläsning till säljkonferensen, ledningsgruppen eller avdelningsmötet.

RESULTAT:

- Deltagarna får inspiration och kunskap.
- Praktiska råd i hur man kan öka värdet på säljbesöken.

KOSTNAD: 25 000 SEK

- Föreläsningen är på 1-2 timmar.



Martin Moström är troligtvis Sveriges mest erfarna shopper marketingexpert.

Martin har arbetat med strategier och implementering för såväl daglig- och detaljhandelskedjor som de större leverantörsföretagen.

Martin har också varit redaktör för tre böcker på temat Shopper Marketing och är en flitigt anlitad föreläsare hos såväl näringsliv som universitet.