Restauracióncolectiva
El portal de referencia para los profesionales del sector

©Fotolia

Mercabarna organiza un curso para formar *Vendedores expertos en foodservice*

08-10-2013

Los Servicios de Formación de Mercabarna y la Asociación Clúster Alimentario de Barcelona han programado un curso que tiene por objetivo ayudar a las empresas de Mercabarna a potenciar las ventas en el canal horeca.

El foodservice es un sector con un gran valor estratégico y comercial para las empresas de Mercabarna que, además, presenta buenas oportunidades de negocio, especialmente, en estos tiempos de crisis.

Por esta razón, los Servicios de Formación de Mercabarna y la Asociación Clúster Alimentario de Barcelona, con la coordinación de Anta (asociación de profesionales y empresas dedicada a la promoción del desarrollo tecnológico en el seno del sector horeca), han programado un curso en Mercabarna con el objetivo de ayudar a las empresas de este polígono alimentario a potenciar las ventas a este colectivo.

Conocer a fondo el sector foodservice

El curso *Vendedores expertos en foodservice* es una formación dirigida a los comerciales de las empresas que ya venden a estos profesionales del canal foodservice, pero también para aquellas que quieren abrir líneas de negocio enfocadas a este sector.

Este curso permitirá saber cómo se estructura la demanda de este sector y cómo actúan los clientes, así como las técnicas de negociación para dar respuesta a las necesidades de este colectivo. Además, será una formación muy práctica, con la realización de cuatro visitas técnicas a empresas de restauración comercial y colectiva, así como una plataforma de distribución y a una cocina central.

Programa del curso girará alrededor de los siguientes temas:
– La estructura de la demanda: los clientes de la restauración.

– La estructura de la oferta: alimentación perecedera y no perecedera, *non food*, equipamientos y servicios.
– Estructura de la distribución: especializada y plataformas de distribución.
– La red de comerciales foodservice en la empresa: estructura, dimensión y relación con otros departamentos.
– Técnicas de negociación con el cliente de la restauración.
– Alianzas estratégicas entre proveedores y distribuidores de foodservice.
– Visitas a diferentes empresas del sector de la restauración.

Vendedores expertos en foodservice tendrá una duración de 43 horas y se impartirá en la 3ª planta del edificio Centre Directiu, de Mercabarna. Las fechas está por concretar.