

COMO VENDER PRODUCTOS ECOLOGICOS. ESTRATEGIA DE VENTAS

1. Nivel/etapa al que se dirige la actividad:

Dirigido a estudiantes y profesionales que deseen adquirir una formación integral en la disciplina de restauración ecológica de espacios, a personal de tiendas de productos ecológicos, tiendas de cosmética, farmacias, tiendas online, distribuidores de cosmética, y todo aquel interesado en la venta de cualquier producto ecológico y naturales

2. Horas de duración:

40 horas

3. Número máximo de participantes:

20 alumnos.

OBJETIVOS:

Aunque, cada vez más, los productos ecológicos están presentes en las estanterías de supermercados y grandes superficies, así como en las tiendas tipo delicatessen y en las cartas de los restaurantes de prestigio. La calidad del producto ecológico es una característica diferencial que da valor añadido y justifica su precio a menudo más elevado. Es necesario conocer bien cuáles son estas características diferenciales, para poder informar bien a los clientes de la tienda en los puntos de venta y de esta forma fidelizarlos. Además, muchas veces encontramos productos diferentes asociados a dietas especiales como la vegetariana, la macrobiótica, la apta para celíacos, etc. Se trata de ofrecer a los participantes formación teórica para poder vender en este mercado.

CONTENIDOS:

1. El mercado de productos ecológicos.
2. Introducción al marketing de productos ecológicos
3. DAFO producto y empresa
4. Las 4 p del marketing.
5. Estrategias de marketing ecológico
6. Normativas y certificaciones específicas.
7. El comercio electrónico de los productos ecológicos.
8. Recursos.