

Bra och dåliga säljbesök i DVH

Föreläsningen bygger på resultaten av studien ”Bra och dåliga säljbesök i DVH” som Retail House genomfört i samarbete med Handelshögskolan i Stockholm. Föreläsningen höjer medvetenheten och kunskapen kring vad handeln tycker är ett bra säljbesök.

Innehåll

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

För vem?

Lämplig föreläsning till säljkonferensen, ledningsgruppen eller avdelningsmötet. Deltagarna får inspiration och kunskap.

Kostnad

25 000 kr för 1–2 timmars föreläsning.



Martin Moström

Föreläsare Martin Moström

Martin Moström är en av Sveriges mest erfarna Shopper Marketing-expert. Han har arbetat med strategier och implementering för såväl dagligvaru- och detaljhandelskedjor som de större leverantörsföretagen.

Anmäl till:

Martin Moström
Strategisk rådgivare – Shopper Marketing
martin.mostrom@retailhouse.se
070-881 26 30

