

Cursus Retail marketing

Reacties van deelnemers

Gertjan Sosef | potplantenkwekerij Ammerlaan-Sosef

Ik heb inzicht gekregen in het categorie denken van de Retailer. Wij hebben als producent steeds meer contact met onze eindklant, de retailer. Het is aan ons om met de exporteur de "problemen" van de retailer op te lossen. Er wordt zeer praktisch lesgegeven, gericht op de eindpresentatie die je uitwerkt. Je case is direct toepasbaar op je bedrijf.



Robert Quak | commercieel manager Gro4U

Door de cursus heb ik mijn kennis van category management bij de retail verbreed. Een cursus met een goede balans tussen praktijk en theorie – wat in de theorie besproken wordt, ervaar je in de praktijk door het marktbezoek en een leerzame case.



John Boon | directeur-eigenaar | Boon Bloembollen Andijk

Ik wilde weten hoe supermarkten inkopen en hoe je ze effectief kunt benaderen. De cursus geeft goed inzicht en laat je haarfijn de kansen zien die er zijn voor toeleveranciers. Tevens oefen je een verkoopgesprek. Dit heb ik als zeer leerzaam ervaren.



Ingrid Beentjes | technisch consultant | Chrysal International

Ik heb deelgenomen om mijn kennis van retail te verbreden. Nu durf ik zelf een retailwaardig concept neer te zetten. Deze cursus geeft een breed beeld van wat er zich in retail afspeelt. Je leert hoe je conceptmatig het schap van bloemen en planten kunt beïnvloeden en hoe je partner kunt worden van de retailer.



Wilco van den Eijkel | Green Partners

Ik kon het geleerde direct in de praktijk brengen middels een eindpresentatie aan mijn klant. Via deze marketinggerichte presentatie en het goed opgebouwde verhaal hebben we de eerste lijnen kunnen verkopen.

[Lees hier de volledige versie](#)

