

STRATÉGIES DE VENTE AU DÉTAIL : LA CONTRE-ATTAQUE EFFICACE

Conçue spécialement pour aider à la formation des préposés aux comptoirs de produits de la pêche en ce qui concerne les techniques les plus importantes pour réussir, cette présentation pratique traitait du merchandising, des concepts d'étalage, de l'évaluation de la qualité et du contrôle des emballages. Une attention particulière a été accordée aux réfrigérateurs ouverts, dont l'utilisation est très répandue en Californie; les participants ont pu profiter de ces renseignements additionnels qui leur permettront de tenir des comptoirs de qualité supérieure.

Conférenciers

Michele Tennyson Présidente, The Sea Fare Group
Karla Ruzicka Division de la formation, National Marine Fisheries Service
Robert Price Spécialiste en produits de la pêche, California Sea Grant
Evie Hanson National Seafood Educators
Janis Harsila National Seafood Educators

PRINCIPES DE BASE DE L'INDUSTRIE DES PRODUITS DE LA PÊCHE

Vous songez à investir dans l'industrie des produits de la pêche? Il s'agit de vos premiers pas dans cette industrie fascinante et complexe et vous voulez réussir rapidement? Un représentant du secteur a fait rapidement un survol de l'industrie mondiale, en faisant le point sur les débouchés qui s'offrent et en répondant aux questions des participants.

Conférencier

Peter Redmayne Rédacteur/éditeur, *Seafood Leader* et *Simply Seafood*