

SEMINARIO DE ADMINISTRACIÓN POR CATEGORÍAS

OBJETIVO:

Proveer de conocimientos teóricos y de mejores prácticas del *Category Management* al personal de Cadenas Comerciales y Fabricantes. Transmitiendo al mismo tiempo el enfoque estratégico que ésta tiene para las cadenas líderes en el mercado mexicano.

DIRIGIDO A:

- ✓ Personal de **Nivel Gerencial** y **Directivo** que colabora en las áreas de Operaciones, Planeación y Compras de Cadenas de Autoservicio, así como en las áreas de Ventas, Mercadotecnia y Trade Marketing de las empresas Fabricantes de Bienes de Consumo.
- ✓ Con un nivel de experiencia no necesario o básico, y con funciones de planeación y estrategia en las áreas antes mencionadas.

AL ASISTIR A ESTE SEMINARIO USTED:

- ✓ Habrá adquirido un conocimiento en *Category Management*, de fácil replicación en las particularidades de cada relación Cadena-Fabricante-Consumidor.
- ✓ Entenderá los conceptos y aplicaciones que las Cadenas Comerciales y Fabricantes están utilizando en Latinoamérica referente está metodología.
- ✓ Tendrá un entrenamiento sólido en las actividades y responsabilidades diarias de los individuos involucrados en el proceso, tanto a nivel teórico como práctico.
- ✓ Estará preparado para manejar los diferentes escenarios que enfrenta el personal involucrado al desarrollar los planes de categoría.

FORMATO DEL SEMINARIO:

El Seminario se compone de dos etapas:

1. Desarrollo Conceptual:

En el cual se presentarán los antecedentes, entorno y conocimiento de la metodología para implantar el *Category Management* en su organización, comprendiendo también los beneficios e implicaciones de los procesos derivados del mismo.

2. Casos Prácticos:

Desarrollo y puesta en práctica de los conocimientos previamente adquiridos, con ejercicios orientados a la consolidación de los conceptos de esta metodología.

Temario del Seminario de Catman

Día 1

- A. Introducción.
 - a. Evolución del Comercio al Detalle.
 - b. Evolución de las decisiones de compra.
 - c. Panorama General del Comercio Global y Nacional.
 - d. Los diferentes Canales de Compra y Formatos de tienda.

- B. Administración por Categorías.
 - a. La Administración por Categorías en el contexto de Respuesta Eficiente al Consumidor (ECR por sus siglas en inglés).
 - b. Conceptos Generales de la Administración por Categorías.
 - c. Antecedentes en el mercado Internacional y en México.
 - d. Objetivos de las Cadenas Comerciales.
 - e. La figura del Capitán de Categoría y su relación con la Cadena Comercial.
 - f. Beneficios de la Administración por Categorías.
 - g. El futuro del CatMan y el nuevo Shopper.

Día 2

- A. *Category Management*
 - a. ¿Qué es *Category Management*? (TPG)
 - b. Elementos clave de la metodología

- B. Las diversas metodologías del mercado
 - a. Caso Europeo (ECR Europe)
 - b. Caso Norteamericano
 - i. ECR Best Practices
 - ii. Winston Webber & Associates, Inc.

- C. Metodología aplicable al mercado latinoamericano
 - a. 8 Step Process – *Shopper Marketing*
 - b. ¿Cómo desarrollar un plan de categorías?
 - c. Aplicabilidad en el mercado mexicano

- D. Caso de Éxito
 - a. Evaluación y Resultados de Plan de Categorías

Día 3

Ejercicio Integrador de Conceptos:

- A. Visita a tienda.
- B. Revisión del material correspondiente al ejercicio:
 - a. Material Teórico de ECR.
 - b. Investigación de consumidor sobre usos y actitudes.
- C. Desarrollo y ejecución final en punto de venta.



SEDE DEL SEMINARIO:

Por definir

PRECIO:

\$13,000.⁰⁰ + IVA por persona

INCLUYE:

- ✓ Programa a desarrollar durante los 3 días
- ✓ Material de Apoyo
- ✓ Refrigerios
- ✓ Comida
- ✓ Visita a Tienda
- ✓ Diploma de participación

INFORMES:

Giovana Contreras León

Relaciones Públicas

PSM Asesores S.A. de CV

5659-1961 ext. 112

Web: www.psm.com.mx

Mail: gcontreras@psm.com.mx