



# CATMAN WORKSHOP

2024

Viena 249 Col. del Carmen, Coyoacán CP 04100  
Tel. 5659 0696 / 5659 0906  
[www.psm.com.mx](http://www.psm.com.mx)  
[PSMAseores@psm.com.mx](mailto:PSMAseores@psm.com.mx)

## OBJETIVO:

Comunicar los conocimientos técnicos y mejores prácticas de las tácticas de administración de categorías utilizadas con mayor frecuencia por las cadenas comerciales y fabricantes. Para tal efecto se trabaja en un contexto que va desde lo general hasta lo táctico, a fin de lograr optimizar los proyectos de las áreas involucradas en planes de categorías.

## DIRIGIDO A:

Personal de coordinación y ejecutivos que colaboran en las áreas de Compras y Category Management de cadenas de autoservicio, así como en las áreas de Cuentas Clave, Mercadotecnia y Trade Marketing en las empresas fabricantes de bienes de consumo.

Los participantes requieren únicamente de conocimientos básicos respecto a la metodología y las herramientas tecnológicas aplicables y cuya actividad diaria sea la operación o ejecución en las áreas mencionadas.

## EL PARTICIPANTE CONSEGUIRÁ:

- El conocimiento teórico fundamental de la metodología y su puesta en marcha.
- Experiencia práctica para el aprovechamiento de las diferentes fuentes de información tanto de ventas como estudios de Shopper/Consumidor.
- Entrenamiento especializado en el procesamiento de la información de ventas y su vinculación con las variables de Shopper/Consumer para su eficiente ejecución en el piso de ventas.
- Sensibilizarse de las mejores prácticas y procesos eficientes derivados de la ejecución de los Planes de Categoría.



## 1. FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE CATEGORÍAS.

Desarrollo de los conceptos básicos de la metodología aplicable al mercado latinoamericano, con una orientación táctica que permita la comprensión del desarrollo e implicaciones de las actividades en el punto de venta que impactan este proceso.

## 2. STUDY CASE

Desarrollo de un caso práctico con la integración de las diferentes fuentes de información, ventas y estudios de consumidor, orientado a requerimientos específicos por parte de una cadena comercial y los objetivos a desarrollar por el fabricante.

# TEMARIO



## A. INTRODUCCIÓN

- La evolución del consumidor
- El ambiente competitivo en la actualidad
- Problemáticas para nuestros clientes

## B. ADMINISTRACIÓN POR CATEGORÍAS

- Premisas y antecedentes
- Capitán de Categorías
- Definición y objetivos de la metodología
- 8 step process

## C. STUDY CASE

- Consolidación y lectura de información
- Análisis de ventas e información de consumidor
- Efficient Item Assortment
- Elaboración de un planograma ( Key Measures)
- Propuesta como capitán de categoría

# CALENDARIO 2024 Y REQUISITOS

## LUGAR Y DURACIÓN

Virtual - duración 3 días  
Horario de 9 am a 2 pm

## REQUISITOS

Equipo de cómputo

## INVERSIÓN

\$ 14,000 + IVA por persona. Pregunta por nuestros descuentos y promociones.

## INCLUYE

Material de apoyo  
Diploma de participación

## FECHAS

20, 21 y 22 de marzo  
23, 24 y 25 de abril  
25, 26 y 27 de junio  
3, 4 y 5 de septiembre  
29, 30 y 31 de octubre