



# SEMINARIO CATMAN

2024

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

## OBJETIVO:

Conocer los fundamentos y orígenes del Category Management, proveer de conceptos teóricos y mejores prácticas y su relación con el Shopper Marketing, abordando simultáneamente el enfoque estratégico que tiene para las cadenas líderes en el mercado mexicano.

## DIRIGIDO A:

Ejecutivos de nivel gerencial y directivo con funciones de planeación que colaboren con las áreas de Operaciones, Planeación y Compras de cadenas de autoservicio. Así como en el área de Ventas, Mercadotecnia y Trade Marketing de las empresas fabricantes de bienes de consumo. No es requisito indispensable que el participante cuente con experiencia.

## EL PARTICIPANTE CONSEGUIRÁ:

- Conocimientos en Category Management de fácil replica en las particularidades de cada relación cadena fabricante-consumidor.
- Entender los conceptos y aplicaciones que las cadenas comerciales y fabricantes están utilizando en Latinoamérica para aprovechar esta metodología.
- Un entrenamiento sólido en las actividades y responsabilidades diarias de los individuos involucrados en el proceso, tanto a nivel teórico como práctico.



## 1. DESARROLLO CONCEPTUAL.

Se estudian los antecedentes, entorno y conceptos de la metodología para implementar el Category Management en su organización, a la vez que se comprenden los beneficios e implicaciones de los procesos derivados del mismo.

## 2. STUDY CASE

Se desarrollan y ponen en práctica los conocimientos previamente adquiridos con ejercicios orientados a la consolidación de los conceptos de esta metodología.

# TEMARIO



## A. INTRODUCCIÓN

- Evolución del comercio al detalle
- Evolución de las decisiones de compra
- Panorama general del Comercio Global y Nacional

## B. ADMINISTRACIÓN POR CATEGORÍAS

- La administración por categorías en el contexto de respuesta eficiente al consumidor
- Conceptos generales de la Administración por categorías
- Antecedentes en el mercado Internacional y en México
- La figura del Capitán de Categoría y su relación con la Cadena Comercial
- Beneficios de la administración de Categorías
- El futuro del Catman y el nuevo shopper

## C. METODOLOGÍA APLICABLE A LATAM

- 8 steps - Shopper Marketing
- ¿Cómo desarrollar un plan de categorías?
- Aplicación en el mercado mexicano

## D. EJERCICIO INTEGRADOR DE CONCEPTOS

- Evaluación y resultados de un Plan de Categorías
- Desarrollo y ejecución final en punto de venta

# CALENDARIO 2023 Y REQUISITOS

## LUGAR Y DURACIÓN

Virtual - duración 16 hrs divididos en 3 días

Día 1 - 4 hrs

Día 2 - 4 hrs

Día 3 - 4 hrs

## REQUISITOS

Equipo de cómputo

## INVERSIÓN

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

## INCLUYE

Material de apoyo

Diploma de participación

## FECHAS

Día 1, 2 y 3 : 7, 8 y 9 de febrero

Día 4: 16 de febrero

Día 1, 2, 3: 25, 26 y 27 de abril

Día 4: 4 de mayo

Día 1, 2, 3: 11, 12 y 13 de julio

Día 4: 20 de julio

Día 1: 28, 29 y 30 de noviembre

Día 4: 7 de diciembre