



CATMAN WORKSHOP

2024

Viena 249 Col. del Carmen, Coyoacán CP 04100
Tel. 5659 0696 / 5659 0906
www.psm.com.mx
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