

(Live Master Training)

DetECCIÓN DE OPORTUNIDADES EN EL CLIENTE

Comprender el ADN del cliente con el fin de formularle propuestas adecuadas a sus objetivos, a cambio de contrapartidas favorables para su negocio.

3 sesiones online en vivo de 3 horas cada

OBJETIVOS

KAM I es un programa pragmático orientado a responsables de Cuentas Claves. Se basa en el análisis del modelo financiero y competitivo de las cadenas de distribución. Permite al participante realizar una clasificación de sus clientes por modelo de negocio, evaluar su propio desempeño en el cliente, y armar argumentarios usando esos diferentes parámetros.

CONTENIDO

I. Los datos claves para evaluar su desempeño en el cliente Retailer

- Realizar un balance entre su propio desempeño y el de su cliente.
- Comprender qué necesita el cliente en términos de margen, y como lo expresa.
- Definir oportunidades de venta acorde a la participación de la cadena en su mercado.

II. Análisis financiero del negocio Detallista.

- Trabajar con balances reales de cadenas para identificar el modelo de negocio del cliente.
- Aprender a clasificar a sus clientes en base a su estrategia de Pricing, de Margen, de Stock y de pago a Proveedores.
- **Casos: Análisis de balances de Cadenas de distribución.**

III. Definir oportunidades en el cliente en base al comportamiento de compra de su Shopper

- Diferencia entre Marketing In y Marketing Out de la cadena.
- Clasificar a las cadenas con relación a su desempeño con respecto al Shopper.
- Identificar Oportunidades de venta en cuanto a la repartición de las compras del Shopper.
- Armar argumentos de venta basadas en la situación competitiva de la cadena y sus oportunidades con el Shopper.

DESARROLLO DEL CURSO

Dinámica: Este curso se dicta Online por parte de un consultor Senior de ILACAD World Retail, dándole carácter de Master Class.

Sesión: Tres sesiones de tres horas en video conferencia, con realización de ejercicios de aplicación.