

ILACAD

RETAIL TRAINING
MEMBERSHIP



RETAIL TRAINING MEMBERSHIP

SHOPPER & CATEGORY MANAGEMENT EXPERTS

Live Master Training de 3 sesiones online de 3 horas cada una

OBJETIVO:

Este curso 100% práctico, tiene como objetivo preparar a los ejecutivos que lideran las negociaciones con las cadenas de distribución para enfrentarlas con éxito. Se basa en una definición objetiva del escenario de cada negociación, aportando métodos y técnicas que permiten lograr su objetivo durante el transcurso de las rondas de negociaciones. Aporta a sus participantes las herramientas para resistir a la presión de la negociación con las cadenas de distribución y manejar, en el tiempo, el logro de los objetivos que le están asignados.



CONTENIDO:

- I** **PREPARACIÓN DE LA ENTREVISTA DE NEGOCIACIÓN:**
 - Hacer la diferencia en Vender y Negociar.
 - Interpretar el Organigrama del Cliente y analizar sus procesos de Decisión.
 - Diseñar el GRID (Grupo Real de Influencia y Decisión del Cliente).
 - Preparar su plan de Lobbying a partir del GRID.
- II** **EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN CON UN COMPRADOR:**
 - Comprender los objetivos y las motivaciones de los compradores: ¿Cómo realiza su elección un comprador?.
 - Descubrir y detectar las figuras de negociación del comprador, y entrenarse para esquivarlas.
 - Los 6 cursores de poder o equilibrio psicológico de la relación.
- III** **PRÁCTICA DE LAS "5 REGLAS DE ORO" DE LA NEGOCIACIÓN DURANTE LA ENTREVISTA CON EL CLIENTE.**
 - Abrir una negociación con un alto nivel de exigencia. Cómo manejar los pedidos de concesión. Cómo obtener Contrapartidas frenando los pedidos de Concesión. Cómo llegar a un acuerdo Win-Win. Cómo concluir la entrevista del Cliente.

DESTINATARIOS:

National Accounts Managers
Key Accounts Managers
Responsables de Cuentas
Mayoristas/Cuentas especiales

DINÁMICA:

Este curso se dicta online por parte de un socio de ILACAD Retail Trainings, dándole carácter de Master Class en tres sesiones de tres horas en videoconferencia, con realización de ejercicios de aplicación en grupos virtuales de trabajo.

CONSULTORES SENIORS A CARGO DE IMPARTIR LOS PROGRAMAS



FRÉDÉRIC GAUTIER

Presidente y fundador de ILACAD World Retail, creador de OPENCatman.com y organizador del CATMAN Latin Forum, Frédéric Gautier, consultor Francés, es desde 1993 especialista en Category Management y en el análisis del comportamiento de compra del Shopper. Precursor del Catman en América Latina, formó a más de 5000 personas en esta especialidad.



YOAN MONTOLIO

Yoan Montolio, ex-CEO de Yucca Retail y ahora CEO de IlacadRetail Trainings, es un consultor franco-mexicano con más de 19 años de experiencia en Category Management, Shopper Marketing y más. Ha acompañado a empresas líderes de América Latina en su evolución estratégica. Hoy, lidera desde Ilacad el programa de formación más completo en Catman, Negociación, Shopper y Análisis Comercial, impulsando la profesionalización de equipos.



HÉCTOR PINTO

Presidente de Miniso Guatemala, Hector Pinto es un hombre clave del Retail Latinoamericano. Durante 11 años integró el grupo La Fragua y CARHCO socios de Wal-Mart Centro América, desempeñando las funciones de Vicepresidente Comercial. Asumió el desarrollo de los formatos SUMA y Supermercado del Barrio en el grupo GTA. Es partner de ILACAD World Retail en donde imparte desde hace 20 años los cursos de negociación.



BENOIT RIPOLL

Francés de padres españoles, consultor internacional experto en Negociación. Ejerció funciones comerciales en L'Oréal, División Grand Public (Jefe de venta, Key Account Manager, Director Marketing Distribución). Luego, tomó la dirección general de varios Hipermercados Carrefour. Como partner de ILACAD, desarrolló desde hace 20 años el curso de negociación, las 5 reglas de Oro.