

**ILACAD**

RETAIL TRAINING  
MEMBERSHIP



### OBJETIVO:

Este curso 100% práctico, tiene como objetivo preparar a los ejecutivos, gerentes y directores al análisis de datos dentro de los Procesos de Category Management, Shopper & Trade Marketing y Negociación.

Aporta a sus participantes las herramientas para entender mejor su situación actual, plantear objetivos smart y planear toda la cadena Marketing - Comercial - Supply / Producción, así como los Estados de Resultados (P&Ls) y JBP.

Este curso agrupa los KPIs principales de nuestro programa.



### CONTENIDO:

#### I INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS MACRO

- ¿Qué es el análisis y cuáles son sus fundamentos básicos?
- Las fuentes de información.
- Los KPIs del mercado, canal, categoría para entender el contexto
- Los KPIs de los procesos de Category Management y Shopper Marketing para la construcción estratégica

#### II

#### ANÁLISIS Y KPIs DE LAS 5Ps:

- El Portafolio ganador para las Marcas y Categorías
- El Placement de la tienda como vector de contacto con el Shopper
- El entendimiento, monitoreo y seteo de Precio
- La incrementalidad de la Promoción
- Los KPIs de Exhibición y de POP

#### III

#### KPIs DE VENTAS, NEGOCIACIÓN, JBP, PLANEACIÓN Y P&L

- Analizar las Ventas en sus diferentes niveles
- Mejorar la Negociación y el JBP
- Tener claros los KPIs de Planeación de la Demanda
- Asegurar los objetivos de Utilidad y P&L

**METODOLOGÍA DE ANALISIS Y ENTREGA DE RESULTADOS. SCORECARDING & SELLING STORY. CONCLUSIONES.**

### DESTINATARIOS:

Catman  
Shopper & Trade  
CMI - Insights - BI  
Key Accounts  
CPFR  
Finanzas  
Marcas, Cadenas y Agencias

### 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.