

ILACAD

RETAIL TRAINING
MEMBERSHIP



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

OBJETIVO:

Este curso 100% práctico, tiene como objetivo preparar a los ejecutivos, gerentes y directores a los Procesos de Shopper & Trade Marketing.

Aporta a sus participantes las herramientas para entender mejor a su audiencia Target y poder enfocar mejor sus planes y ejecución, con mayor éxito de resultados financieros. Cruza las segmentaciones de Canal, Shopper vs Buyer y Categoría, para poder definir sus 5Ps adecuadas.

Este curso es muy completo para todos los integrantes del retail y su enfoque.



CONTENIDO:

I EL SHOPPER Y SU CAMINO A LA COMPRA

- El Path To Purchase
- El Diagnostico del Shopper
- Entender el Shopper Marketing, sus Estudios y Enseñanzas básicas

II OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE CATEGORÍA

- Definir la Estrategia de la Categoría
- El Diagnostico del Buyer

III EJECUCIÓN TRADE MARKETING

- Definir los 11 elementos de su Estrategia de Shopper Marketing incluyendo la tácticas de la Categoría
- Planear, accionar y monitorear la Ejecución y efectuar el Post Análisis

DESTINATARIOS:

Shopper & Trade Marketing
Catman
Key Accounts
CMI - Insights - BI
CPFR
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.