



ILACAD

RETAIL TRAINING
MEMBERSHIP



yoan.montolio@ilacad.com / +52 442 186 3980

ILACAD TRAINING MEMBERSHIP PARA GANAR EN PRODUCTIVIDAD A TRAVÉS DEL RETAIL

Con alrededor de 10.000 ejecutivos capacitados en los últimos 25 años, los programas de ILACAD World Retail se impusieron como una referencia en Retail Marketing, Administración de Categorías y Cuentas Claves.

Resultado del alto grado de conocimiento del sector de consumo masivo y de la experiencia internacional de sus consultores, las sesiones intensivas de trabajo que propone ILACAD otorgan a sus participantes conocimientos y herramientas pragmáticos para liderar y hacer productiva su relación con las cadenas de distribución.

En 2025, ILACAD World Retail se une a **Yucca Retail** con el fin de proponer a los equipos de empresas afiliadas los conocimientos necesarios para hacer productivas sus iniciativas de comercialización a través del canal moderno, gracias al sistema de suscripción **"ILACAD Retail Training Membership"**.

ILACAD Retail Training Membership incorpora tanto participación a **6 cursos en Live Sessions, por videoconferencia, de 3 veces 3 horas**, recursos en e-learning, como la provisión de información continúa acerca del Retail y sus mejores casos de prácticas comerciales:



LIVE TRAININGS POR PUNTOS - CRÉDITOS:

- Certificado Category Management 1
- Certificado Category Management 2
- 5 reglas de Oro de la Negociación
- Joint Business Planning
- Retail Analytics & Planning
- Shopper & Trade Marketing



CURSOS EN E-LEARNING SIEMPRE DISPONIBLES:

- Implementar el Catman
- Shopper Strategy
- KPIs
- Promoción e Innovación
- Negociación
- Selling Story



ACCESO AL PANORAMA RETAIL PARA TODA LA EMPRESA



ACCESO GOLD AL CATMAN LATIN FORUM PARA TODA LA EMPRESA



LIVE TRAININGS

POR INSCRIPCIÓN



Una agenda anual de los entrenamientos más destacados, orientados al ejercicio y la práctica de los métodos enseñados, en manos de expertos experimentados de ILACAD World Retail

CAT MAN

CERTIFICADO CATEGORY MANAGEMENT

MAY	Bloque I: 12, 13 y 14 de mayo Bloque II: 2, 3 y 4 de junio	SEP	Bloque I: 2, 3 y 4 de septiembre Bloque II: 23, 24 y 25 de septiembre
JUL	Bloque I: 2, 3 y 4 de julio Bloque II: 22, 23 y 24 de Julio	NOV	Bloque I: 10, 11 y 12 de noviembre Bloque II: 24, 25 y 26 de noviembre

KAM GOLD

5 REGLAS DE ORO DE LA NEGOCIACIÓN

MAY	12, 13 y 14 de mayo	SEP	9, 10 y 11 de septiembre
JUN	10, 11 y 12 de junio	NOV	18, 19 y 20 de noviembre
AGO	20, 21 y 22 de agosto		

JBP BIZ

JOINT BUSINESS PLANNING

OCT	13, 14 y 15 octubre
DIC	8, 9 y 10 de diciembre

RTL A & P

RETAIL ANALYTICS & PLANNING

JUN	3, 4 y 5 junio	OCT	1, 2 y 3 octubre
AGO	26, 27 y 28 agosto	DIC	2, 3 y 4 de diciembre

S&T MKT

SHOPPER & TRADE MARKETING

JUN	16, 17 y 18 junio	NOV	4, 5 y 6 de noviembre
JUL	8, 9 y 10 julio		



CERTIFICADO DE CATEGORY MANAGEMENT 1

DEFINIR LAS OPORTUNIDADES DE LA CATEGORÍA



Bloque I: Live Master Training de 3 sesiones online de 3 horas cada

Inversión por Participante :
No Miembros Ilacad: USD \$ Agenda una cita
Miembros Ilacad: 6 Training Points

OBJETIVO:

Diagnosticar, fijar un objetivo y definir la estrategia de una categoría, basándose en una visión competitiva orientada al Shopper para ganar mercado.

CONTENIDO:

SESIÓN I: **ALCANCES Y ENFOQUE DEL CATEGORY MANAGEMENT:**

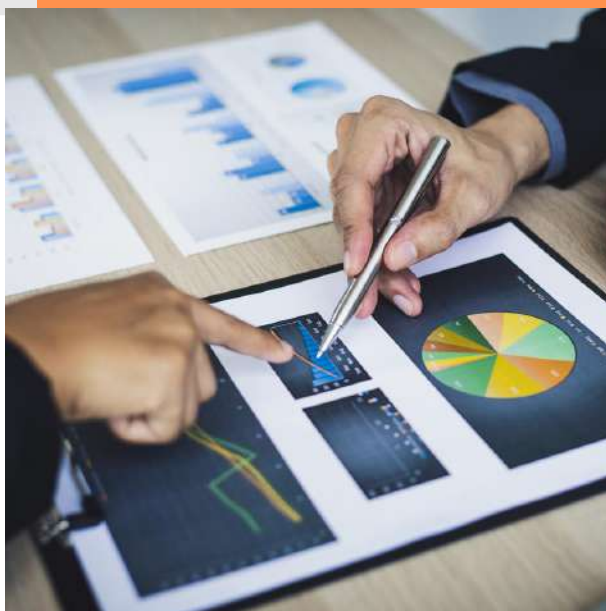
- Definición de los objetivos del Category Management.
- Repartición de roles y de responsabilidades entre Cadenas y Proveedores.
- Los indicadores de la productividad de la Categoría. Por qué el GMROI resume la productividad de la Categoría.

SESIÓN II: **DEFINIR OPORTUNIDADES PARA LA CATEGORÍA Y DISEÑAR SU ESTRATEGIA:**

- Etapas de elaboración de un plan estratégico, los 7 pasos.
- Los medios de análisis y búsqueda de oportunidades de una categoría.
- La elaboración de la estrategia de la categoría en su ámbito competitivo orientado al Shopper.

SESIÓN III: **CASO DE APLICACIÓN: ANÁLISIS DEL CASO JABÓN PARA LAVAR LA ROPA:**

- Aprender a destacar y medir la oportunidad de una Categoría en una Cadena.
- Definir el Scorecard de la Categoría.
- Definir la estrategia de la Categoría en cada segmento.



DESTINATARIOS:

Category Managers Gerencias de Trade Marketing Marketing Key Accounts Managers Compradores Operación de tiendas

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.



CERTIFICADO DE CATEGORY MANAGEMENT 2

PLANES TÁCTICOS DE LA CATEGORÍA



Bloque II: Live Master Training de 3 sesiones online de 3 horas cada

Inversión por Participante :
No Miembros Ilacad: USD \$ Agenda una cita
Miembros Ilacad: 6 Training Points

OBJETIVO:

Entregar al participante las herramientas para tomar decisiones tácticas en las categorías, haciendo mayor hincapié en el surtido, el acomodo y la optimización de frentes en el anaquel.

CONTENIDO:

SESIÓN I: **MÉTODOS DE DEFINICIÓN DE SURTIDO DE LAS CATEGORÍAS:**

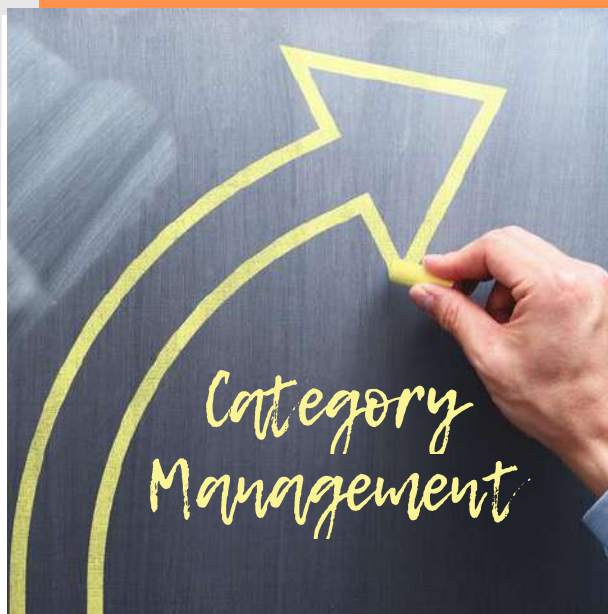
- Métodos de elaboración de un surtido eficiente
- Definición de la cobertura del surtido
- Definición de la fragmentación del surtido
- Regla del 80/20 en la definición del surtido.

SESIÓN II: **ELABORACIÓN DEL PLANOGRAMA:**

- Criterios a tomar en cuenta para el armado de un planograma.
- El árbol de decisión y su aplicación al planograma.
- Cuándo seguir y cuándo transgredir el comportamiento de compra del Shopper
- Criterios de distribución del espacio en el planograma.
- La optimización del espacio.

SESIÓN III: **OPTIMIZACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE LOS PLANOGRAMAS:**

- Caso práctico de optimización del planograma con OPENCatman.
- Cómo se integran las tácticas de precio y promoción.
- Implementación de los planogramas en tiendas.



DESTINATARIOS:

Category Managers Gerencias de Trade Marketing Marketing Key Accounts Managers Compradores Operación de tiendas

DINÁMICA:

Este curso se dicta online por parte de un socio de ILACAD Retail Trainings, dándole carácter de Master Class. Sesión: Tres sesiones de tres horas en videoconferencia, con realización de casos de aplicación en equipo con el uso de OPENCatman.

LAS 5 REGLAS DE ORO DE LA NEGOCIACIÓN

APRENDER A LIDERAR LAS ENTREVISTAS DE NEGOCIACIÓN

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

Inversión por Participante:
No Miembros Ilacad: USD \$ Agenda una cita
Miembros Ilacad: 6 Training Points

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.

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

Inversión por Participante:
No Miembros Ilacad: USD \$ Agenda una cita
Miembros Ilacad: 6 Training Points

OBJETIVO:

KAM III tiene como objetivo aprender a elaborar un plan por cuentas claves basado en el análisis de los datos de la cadena, del proveedor y del mercado con base a un método propio de ILACAD World Retail. En el marco de un Joint Business Planning, se pretende planificar y ejecutar estrategias beneficiando a ambas partes. Mediante una colaboración constructiva, retailers y proveedores enfrentan en conjunto desafíos estratégicos en términos de Category Management, Trade Marketing y gestión del surtido para lograr una situación de ganar-ganar, dando un mejor servicio al Shopper con precios competitivos y márgenes coherentes.



CONTENIDO:

I

DEFINIR SU PLAN DE VENTA POR CUENTA CLAVE

- Analizar la venta obtenidos el año anterior y definir un nuevo objetivo de venta.
- Evidenciar potenciales de venta por cliente
- Evidenciar Oportunidad para la Marca para cada cliente
- Formalizar el plan por un objetivo cualitativo y cuantitativo.

II

JOINT BUSINESS PLANNING (JBP)

- Los principales fundamentos del proceso.
- Identificar las etapas claves de planificación.
- Evaluar las oportunidades de crecimiento para ambas partes.
- Saber donde priorizar entre el shopper, la categoría y la estrategia del cliente.

III

LAS FASES DEL JOINT BUSINESS PLANNING

- Presentar los principales fundamentos del proceso.
- Planificación estratégica común.
- Ejecución coordinación y análisis.
- Control de logro de objetivo.

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 Training, dándole carácter de Master Class.

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

Inversión por Participante:
No Miembros Ilacad: USD \$ Agenda una cita
Miembros Ilacad: 6 Training Points

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 JBPs.

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

IV 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.

S&T MKT

SHOPPER & TRADE MARKETING STRATEGY

ENFOCAR SU PLAN DE CATEGORÍA O MARCA AL SHOPPER

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

Inversión por Participante:
No Miembros Ilacad: USD \$ Agenda una cita
Miembros Ilacad: 6 Training Points

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

- Entender El Path To Purchase
- Saber hacer 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 para poder encontrar sus pilares de crecimiento
- El Diagnostico del Buyer para poder accionar la compra

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.



CURSOS EN E-LEARNING

DISPONIBLES PARA TODOS LOS INTEGRANTES DE LA EMPRESA



OBJETIVOS

IMPLEMENTAR EL CATEGORY MANAGEMENT

- Comprender beneficios Retailers, Shopper y Marcas
- Planear y aplicar los 8 pasos y Diseñar una Estrategia 5Ps
- Delinear ejes de crecimiento en Brick & Click



SHOPPER STRATEGY

- Panorama Shopper Research y Shopper Strategy
- Generar tu estrategia de 11 Pasos Shopper
- Colaboración eficiente con agencias



KPI

- Mindset: Analizar todas las variables y métricas
- Proceso: Detallar los KPIs y etapas clave
- Uso: KPIs durante el análisis



INNOVACION Y PROMOCION

- Comprender y Aplicar Proceso Stage-Gate® y Proceso Promoción
- Volumetrizar el potencial de una Innovación y de una Promoción



NEGOCIACION

- Conocer el proceso de negociación comercial
- Entender ambos lados de la negociación: Ventas vs Compras
- Tener herramientas claras para su ejecución



SELLING STORY

- Entender el proceso de comunicación e impactarlo con un discurso
- Estructurar una presentación con impacto
- Traer Insights into Action robustos



ILACAD RETAIL TRAINING MEMBERSHIP

Ideado para el éxito de sus equipos!



ILACAD Training Membership es la posibilidad de ofrecer a sus equipos un programa de formación continua para ganar la batalla de la comercialización. Otorga el acceso a los programas de e-learning, el acceso a una actualización continua a través del Panorama Retail y de la participación GOLD al CATMAN Latin Forum, y puntos para ser usados por parte de los efectivos más prometedores de la empresa:



Condiciones:

- Suscripción válida para una sola razón social en un solo país para el año civil
- Valor del Training Point adicional : USD 99
- Los puntos adquiridos no tienen devolución y deberán ser gastados durante el periodo de la suscripción
- Las personas inscritas en una sesión Live podrá cambiar de fecha una sola vez, deduciéndose sus puntos en la primera sesión de su elección

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 Ilacad Retail 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 RIPOL

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.