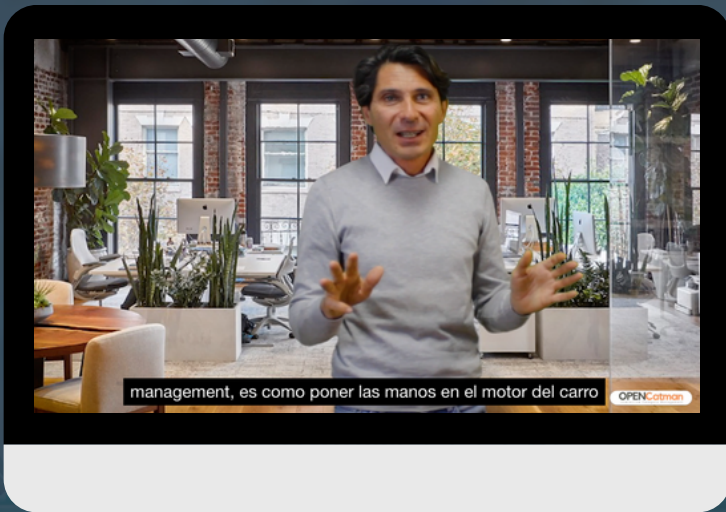


ILACAD

TRAINING PROGRAMS



2025



TRAINING PROGRAMS ILACAD

Para encarar una relación productiva con las cadenas de distribución



Con alrededor de 10.000 ejecutivos capacitados en los últimos 25 años, los programas de ILACAD World Retail se impusieron como una referencia en 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.

Para 2025, ILACAD World Retail programó en América Latina los siguientes Trainings de referencia:

IMPLEMENTAR EL CATEGORY MANAGEMENT eLearning

Homologa los conocimientos del Category Management con nuestro certificado y e-Learning que sintetizan 25 años de experiencia.



CERTIFICADO CATEGORY MANAGEMENT

Define, instrumenta y monitorea el desarrollo de una categoría en un trabajo conjunto cadena-industria con base a métodos de Category Management.



LAS 5 REGLAS DE ORO DE LA NEGOCIACIÓN

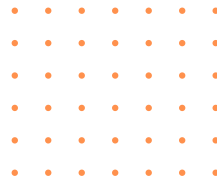
Aprende a liderar las entrevistas de negociación a través de la aplicación de un método efectivo para lograr hacer valer tus propios objetivos.





Implementar el Category Management

VERSIÓN E-LEARNING



OBJETIVO:

Comprender todo el proceso del Category Management desde sus principios hasta su implementación.

CONTENIDO:

CONTEXTO

- Introducción.
- Definición del Category Management.
- Los ciclos de vida del Retail.
- El Category Management para el fabricante.
- Generación de Margen y Category Management.

LOS 7 PASOS

- Definición de la Categoría.
- Rol de la Categoría.
- Diagnóstico de la Categoría.
- Scorecard de la Categoría.
- Caso de aplicación.
- Tácticas de la Categoría.

TÁCTICAS

- Definición del Surtido.
- Clusterización de las tiendas.
- Planograma de la Categoría.
- Optimización del planograma.
- Precios y Promociones.
- Plan de implementación.



DESTINATARIOS:

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

DINÁMICA:

Este curso se imparte por streaming, y fue grabado por Frédéric Gautier, con base al contenido del Certificado de Category Management.



Certificado de Category Management

DEFINIR LAS OPORTUNIDADES DE LA CATEGORÍA

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

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 consultor Senior de ILACAD World Retail, 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

PLANES TÁCTICOS DE LA CATEGORÍA

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

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 consultor Senior de ILACAD World Retail, 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

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 consultor Senior de ILACAD World Retail, dándole carácter de Master Class en tres sesiones de tres horas en videoconferencia, con realización de ejercicios de aplicación en grupos virtuales de trabajo.

TRAINING PROGRAMS ILACAD

SESIONES 2025 InterCompany



CERTIFICADO DE CATMAN ABRIL 2025

Bloque I:
31 marzo, 1º y 2 de abril

Bloque II:
14, 15 y 16 de abril

CERTIFICADO DE CATMAN NOVIEMBRE 2025

Bloque I:
10, 11 y 12 de noviembre

Bloque II:
24, 25 y 26 de noviembre

THE 5 GOLDEN RULES OF NEGOTIATION MAYO 2025

13, 14 y 15 de mayo

THE 5 GOLDEN RULES OF NEGOTIATION OCTUBRE 2025

21, 22 Y 23 de octubre

HORARIO DE CIUDAD DE MÉXICO: DE LAS 8:00 A. M. A LAS 11:00 A. M.

CONDICIONES DE CONTRATACIÓN:

- Los precios no incluyen IVA ni impuestos o retenciones locales derivados de la transacción.
- Pago 100% a la contratación.
- La inversión para los Miembros Ilacad es bajo un esquema de créditos: 1 crédito = USD\$99.
- El aporte teórico estará realizado por ILACAD. Se entregará una copia en archivo pdf por participante. No obstante, el material usado (material teórico, casos, ejemplos) sigue siendo propiedad intelectual de ILACAD y no podrá ser cedido ni utilizado en otro marco que este programa de capacitación.