

CATMAN II

Planes Tácticos de la Categoría

Aprende a tomar decisiones de surtido y acomodo en una categoría, con base a las ventas e información del comportamiento de compra del Shopper

DURACIÓN: 1 día

DESTINATARIOS:
Category Managers,
Category Captains,
Gerencias de Trade
Marketing,
Responsables
Comerciales, Key
Accounts Managers.

OBJETIVOS

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

CONTENIDO

- 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.

- 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.

- III Tácticas de Precio y Promoción.**
 - El mecanismo de fijación de precios en un contexto competitivo.
 - El rol del Category Captain en la fijación de precios.
 - El plan promocional de la Categoría.
 - Evaluación de la eficiencia promocional de la Categoría.

DESARROLLO DEL CURSO

Dinámica: Este curso se dicta a partir de un material teórico elaborado por ILACAD. Contiene ejemplos reales, material audiovisual, casos y ejercicios de aplicación. Se entrega el manual del curso.

Trainer: Este curso se dicta por consultores Senior Internacional de ILACAD World Retail.

Sesión: De 9:00 AM a 6:00 PM