



# CATEGORY MANAGEMENT

## Y ADMINISTRACIÓN EFECTIVA DE RETAIL

MODALIDAD **SEMIPRESENCIAL**

El Category Management es una disciplina estratégica de vital importancia, enfocada en la cuidadosa gestión y optimización de las diversas categorías de productos en el entorno comercial. Su propósito fundamental es administrar, comercializar y promocionar productos dentro de un canal de distribución específico.

En este programa, abordaremos un enfoque estratégico orientado a comprender a fondo las dinámicas del mercado, la conducta de los consumidores y la interacción entre fabricantes y distribuidores. Aprenderemos cómo maximizar la eficiencia operativa mientras le proporcionamos una experiencia positiva al cliente en el punto de venta. Los temas que se tratarán incluyen el análisis de datos, la implementación de estrategias, la segmentación de productos, la gestión del espacio en tiendas, la planificación de promociones y la evaluación continua para adaptarse a las cambiantes demandas del mercado. Siempre estaremos enfocados en lograr resultados óptimos en términos de tener un buen Sell in y Sell Out.

### Competencias a formar:

- \* Analizar datos de comportamiento en las categorías de producto.
- \* Segmentación de productos y clientes según las categorías comerciales.
- \* Diseño de estrategias de category management.
- \* Gestión del espacio en tiendas.
- \* Planificación y ejecución de promociones.

### Dirigido a:

Profesionales que laboren en áreas de administración de marcas, mercadeo, ventas, gerencia de categorías, ejecución de Trade Marketing, logística y distribución, gerencia de producto o análisis de datos.



#### Fechas presenciales:

Sábado 09 de marzo, 6, 13 y 20 de abril  
Horario: 8:00 a.m a 12:00 m.d.



#### Fechas virtuales:

Jueves 21 de marzo y 11 de abril  
Horario de 6:00 a 8:00 pm



Reserva de cupo: \$73.07  
3 cuotas de: .....\$219.20  
Inversión del programa: \$730.67

\*Inversión total del programa incluye la reserva de inscripción y no aplica reembolso



Consulta por nuestros métodos de pago y beneficios especiales

- Pago al contado
- Descuento de inscripción temprana
- Descuento de inscripción por grupo
- Cuotas tasa cero

### Metodología presencial

- Comunicación directa con el facilitador.
- Exposiciones interactivas con participantes.
- Material de estudio.
- Talleres prácticos en cada sesión.

### Requisitos para clases online:

- Computadora, laptop o Tablet
- Conexión a internet estable
- Micrófono y Parlantes
- Webcam (no indispensable)
- Plataformas de videoconferencia ZOOM / TEAMS



# Contenido del programa

## ***Módulo I: Fundamentos esenciales del category management***

### **Definición y principios básicos:**

- Conceptos fundamentales de category management.
- Importancia del category management.
- Gestión en la cadena de suministro.
- Impacto en la experiencia del cliente.

### **Administración fabricante-distribuidor:**

- Creación de relaciones sólidas.
- Estrategias de colaboración efectivas.

## ***Módulo II: Estrategias y tácticas***

### **Sistema de categorización y ejecución:**

- Los roles del producto.
- La administración de categorías basada en los tipos de compra.
- Administración del Sell In y el Sell Out.
- Diseño y Desarrollo de Layouts basados en los tipos y experiencias de compra.
- Análisis de participación de categorías en el espacio de ventas.
- Tácticas para aumentar la rotación de productos.

- Explicaciones de conceptos
- Discusiones grupales
- Aprendizaje interactivo
- Ejercicios prácticos
- Material de apoyo adicional





# **Contenido del programa**

---

## ***Módulo III: Uso estratégico de datos en Category Management***

### **Recopilación y análisis de datos**

- Estrategias y dinámicas para recopilar datos relevantes en la gestión de categorías.
- Análisis profundo de datos para obtener insights estratégicos.
- Sistema de toma de decisiones basada en datos.
- Utilización de datos como base para la toma de decisiones estratégicas.
- Integración de análisis de datos en el proceso de planificación y ejecución.

## ***Módulo VI: Dinámicas innovadoras para la implementación de marcas en puntos de venta***

### **Dinámicas emergentes de category management:**

- Estrategias para personalizar la experiencia de compra según el perfil del cliente.
- Implementación de sistemas que permitan la personalización en tiempo real.
- Cómo hacer colaboraciones innovadoras con otras marcas.
- Estrategias para potenciar la visibilidad y el impacto conjunto en el punto de venta.
- Diseño de planogramas.
- Experimentación con diseños no tradicionales para el espacio de venta.
- Estrategias para destacar la marca mediante una presentación visual única.

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

 +503 7985 - 6743

 [amercado@monicaherrera.edu.sv](mailto:amercado@monicaherrera.edu.sv)

 [monicaherrera.edu.sv/executiveeducation](http://monicaherrera.edu.sv/executiveeducation)





# FREDDY ELISEO OYUELA R.

*Especialista en Trade Marketing y Diseño y desarrollo de productos para consumo masivo.*

Cuenta con veinte años de experiencia en diseño y desarrollo de productos, Trade Marketing, medición y control de sell in y sell out en el punto de venta para empresas de consumo masivo y de otros sectores a nivel centroamericano, el Caribe y Norteamérica.

Posee 15 años de experiencia como fundador y gerente general de SIB Company S.A. de C.V., siendo la primera empresa en El Salvador en desarrollar sistemas de exhibición y ejecución en el punto de venta. Combina técnicas de investigación de flujo y desalojo para el diseño de planimetrías y control de exhibiciones en puntos de venta de manera masiva, desarrollando varios proyectos para la región. Actualmente, es el fundador y director de RED BOX, una firma dedicada a brindar servicios de Trade Marketing a empresas con actividad comercial en diferentes canales de distribución. RED BOX abarca la administración efectiva de categorías de productos, la Trade Marketing School y la Digital Visibility.

En el campo académico, cuenta con 12 años de experiencia como capacitador y consultor para varias organizaciones, tanto asociaciones como empresas privadas también siendo facilitador de programas de formación ejecutiva con Mónica Herrera: Executive Education. Ha colaborado con empresas destacadas como Grupo Arcor, Laboratorios Sanofi, PEPSICO, Sigma Alimentos, British American Tobacco – BAT, Genoma LAB, Grupo BIMBO, entre muchas otras marcas de consumo masivo.

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+503 7985 - 6743

amercado@monicaherrera.edu.sv

monicaherrera.edu.sv/executiveeducation



MÓNICA HERRERA  
EXECUTIVE EDUCATION