



CATEGORY MANAGEMENT

Y ADMINISTRACIÓN EFECTIVA DE RETAIL

MODALIDAD **SEMIPRESENCIAL**

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.

CALENDARIO DE CLASES

Sesión	Fechas	Horario	Duración	Modalidad
1	Sábado 12 de octubre	8:00 am a 12:00 md	4 horas	Presencial
2	Jueves 17 de octubre	6:00 pm a 8:00 pm	2 horas	Online
3	Sábado 19 de octubre	8:00 am a 12:00 md	4 horas	Presencial
4	Jueves 24 de octubre	6:00 pm a 8:00 pm	2 horas	Online
5	Sábado 26 de octubre	8:00 am a 12:00 md	4 horas	Presencial
6	Sábado 09 de noviembre	8:00 am a 12:00 md	4 horas	Presencial

INVERSIÓN:

Antes \$730.66

Apoyo ExEd: 20% de descuento (\$146.13)

Ahora \$584.53

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+503 7985 6743

amercado@monicaherrera.edu.sv

monicaherrera.edu.sv/exed

BENEFICIOS EN MÉTODO DE PAGO:

- Tasa 0% interés para tarjetahabientes del Bancoagrícola y Banco Cuscatlán, a 3 y 6 meses plazo.
- Descuento adicional por pago al contado

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.

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.



Impartido por:

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 sinedo 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/exed



MÓNICA HERRERA

ExEd
Executive Education

EL APRENDIZAJE QUE SE DISFRUTA SE QUEDA EN TU ADN.

BENEFICIOS DE NUESTROS PROGRAMAS



- Metodología "Learning by doing"
- Programas de excelencia académica
- Capacitadores profesionales en el área
- Networking
- Acceso a MoniClass

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

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+503 7985 6743

amercado@monicaherrera.edu.sv

monicaherrera.edu.sv/exed



MÓNICA HERRERA

ExEd
Executive Education

EJEMPLO DEL DIPLOMA QUE RECIBIRÁS AL FINALIZAR TU TALLER



Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+503 7985 6743

amercado@monicaherrera.edu.sv

monicaherrera.edu.sv/exed

 MÓNICA HERRERA

ExEd
Executive Education