



VIGILADO MINEDUCACIÓN

PROGRAMA
**TRADE MARKETING,
CATEGORY
MANAGEMENT Y
SHOPPER MARKETING**

Con el **CESA** aprende a lo largo de tu vida.



En el CESA aprende estrategias enfocadas en el consumidor con una visión 360 del punto de venta.

PROGRAMA TRADE MARKETING, CATEGORY MANAGEMENT Y SHOPPER MARKETING

Modalidad Online en vivo

Duración 42 horas

Metodología ¡Aprende con acción!

Este curso te sumerge en experiencias reales, guiadas por expertos que convierten la teoría en práctica de manera accesible y dinámica. Tu participación es clave para lograr tus objetivos de aprendizaje.

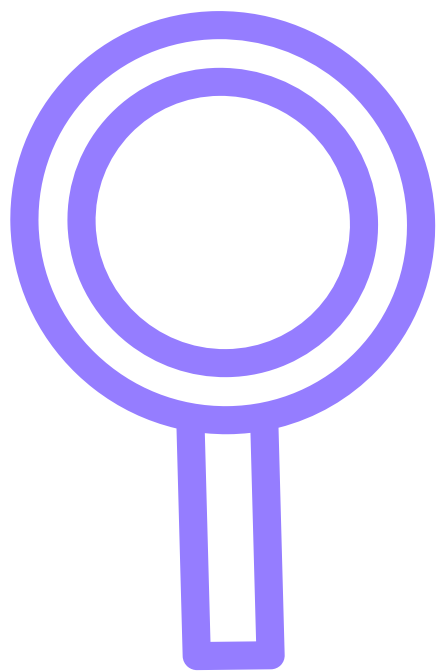
Certificaciones Al completar el programa, recibirás un **Diploma CESA** que certifica tu **asistencia y participación**.

Además obtendrás una credencial digital emitida por el CESA que certifica las competencias y habilidades adquiridas.



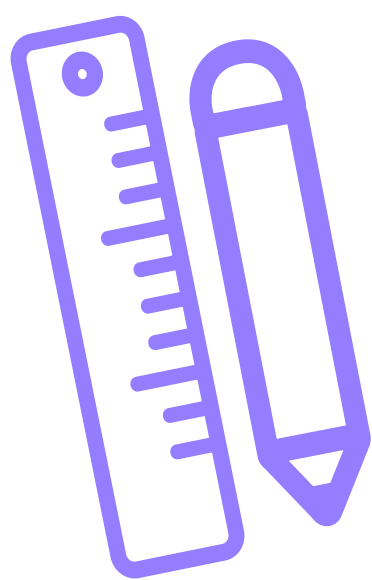
Conoce y estudia el modelo y las técnicas utilizadas en la aplicación de **Category Management, Shopper Marketing** y el **proceso estratégico de Trade Marketing**.

¿QUÉ LOGRARÁS CON EL PROGRAMA?



Analizar Estudios del consumidor y desarrollar árboles de decisión de compra.

Hacer uso de programas de Trade marketing, category management y shopper marketing de manera estratégica.



Integrar la disciplina de experiencia de cliente para competitividad empresarial.



¿QUÉ COMPETENCIAS Y HABILIDADES VOY A DESARROLLAR CON ESTE PROGRAMA?



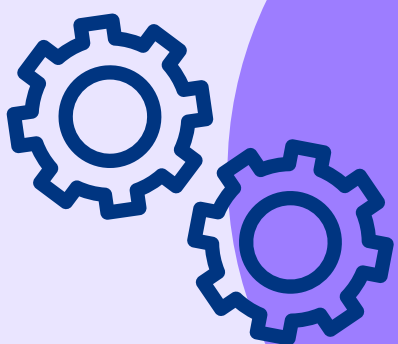
Data Driven:

- Toma de decisiones basada en datos
- Resolución de problemas
- Comunicar con datos
- Recopilación de datos
- Interpretación



Creatividad:

- Generación y selección de ideas
- Experimentación
- Observar el entorno
- Diseñar estrategias



Solución creativa de problemas:

- Desarrollar diferentes tipos de pensamiento
- Liderar equipos
- Analizar información
- Tomar decisiones
- Generar soluciones creativas e innovadoras

¿POR QUÉ DEBERÍA HACER ESTE PROGRAMA?*

Comprender los comportamientos y las preferencias de los clientes, para crear productos y servicios que sean lo que están buscando.

Potenciar a una empresa para que tenga mayor alcance y reconocimiento en el mercado.

Garantizar que los clientes reciban el mensaje adecuado en el momento oportuno.

¿PARA QUIÉN ES EL PROGRAMA?



Profesionales que trabajan en áreas relacionadas con la comercialización y la gestión de productos en el punto de venta.

Profesionales de marketing y ventas, gerentes de marca, gerentes de categoría, especialistas en trade marketing, analistas de datos y analistas de mercado, gerentes de tienda o punto de venta, profesionales de la cadena de suministro, empresarios y emprendedores.

En resumen, el público objetivo para un programa en trade marketing y category marketing incluirá a aquellos que desean mejorar sus habilidades y conocimientos en la gestión efectiva de productos en el contexto del comercio minorista. La diversidad de perfiles puede enriquecer la discusión y brindar perspectivas valiosas desde diferentes áreas de la industria.

*Fuente: <https://blog.storecheck.com.mx/cuales-son-las-ventajas-de-adoptar-trade-marketing/#:~:text=As%C3%AD%2C%20el%20Trade%20Marketing%20puede,y%20reconocimiento%20en%20el%20mercado>

¿CUÁL ES EL CONTENIDO DEL PROGRAMA?

Conceptos generales de Trade Marketing.

- Importancia – definición – objetivos – impacto.
- Introducción al Trade Marketing.
- ¿Qué es mercadeo y qué es Trade Marketing?

Plan estratégico de Trade Marketing.

- Relación con las áreas de la organización.
- Rol estratégico con las marcas, canales y zonas.
- Impacto en la estrategia de los clientes.
- Indicadores de gestión y herramientas a utilizar.
- Consolidación de planes y presupuestos.
- Impactos financieros.

Relación con las áreas de la organización.

- Funciones.
- Roles e impacto en negocio.

Rol estratégico con las marcas, canales y zonas.

- Entendiendo la estrategia de la marca.
- Posicionamiento.
- Rol de la marca y la categoría.
- Proceso de compra.
- La estrategia de la marca en los canales y zonas.

Impacto en la estrategia de los clientes.

- El rol de Trade Marketing en el proceso de CRM.
- Análisis de canales.
- Análisis y segmentación de clientes.

Determina árboles de decisión de compra.



Indicadores de gestión y herramientas a utilizar.

- Definición de los indicadores.
- Herramientas para medir la gestión.

Impacto financiero.

- P&G, ROI, GMROI, GMROL.

Conceptos generales del Category Management y Shopper Marketing.

- Importancia, definición, objetivos e impacto.
- Canales y concentración.
- Decisiones del modelo.
- Las categorías y la estructura.
- Evolución del Category Managements, categorías y la estructura.
- Roles de las categorías para la compañía y el consumidor.

Visión holística del Category Management y Shopper Marketing.

- El comportamiento del consumidor.
- ¿Cómo piensa?
- Modelo para el estudio del proceso de compra.
- Lo que quiere el punto de venta o retailers.
- Impacto en el P&G.
- Lo que quieren los proveedores.
- P&G.
- Mix de marketing.
- Sistema de información necesario.

Plan estratégico del Category Management y Shopper Marketing.

- Definición de la categoría y del rol (visión de la categoría).
- Evaluación de la categoría.
- Objetivos de la categoría (detallista y fabricante).
- Estrategias y tácticas.
- Implementación del plan.
- Revisión de la categoría.

Definición de la categoría.

- Necesidades del consumidor y Shopper.
- Funcionales – emocionales.
- Delimitación de la categoría.
- Árbol de decisión.

Definición del rol.

- Rutina – convivencia – ancla - rentabilidad.
- Características.
- Penetración en los hogares.
- Unidades compradas y pesos gastados por año, por hogar.
- Ranking de venta de la categoría dentro del sector, el mercado y el detallista.
- Canal dominante de distribución.

Evaluación de la categoría.

- Análisis: 360 grados de la categoría, estadística de ventas y de beneficios internos.
- BCG, P6G.
- Matriz de competitividad de Mckinsey.

Aplica conceptos como Category Management y Shopper Marketing.

Objetivos de la categoría.

- Tablero de control.
- Estratograma.

Estrategias.

- Definiciones.
- Acciones claves.

Tácticas.

- Surtido – exhibición – promoción – precios.
- Otras de trade marketing.

Implementación del plan.

- Interrelación – cronograma.

Revisión de la categoría.

- Puntos de control.
- Cronograma de revisión.
- Papeles que jugar: retail vs. Proveedor.

Shopper Experience Design: Descifrar la mente del Shopper.

- Identificar quién es nuestro cliente.
- Comprender cómo se relaciona con nosotros.
- Saber qué lo motiva, qué le preocupa o qué le causa incertidumbre.
- Definir las reales necesidades de nuestro cliente.

Journey del Cliente.

- Cómo diseñar una experiencia a partir del Customer Journey Map.
- Técnicas para generar ideas creativas.
- Prototipar y evaluar.



¿QUIERES REFORZAR TUS CONOCIMIENTOS?

Por tomar este programa tienes la posibilidad de complementar tus conocimientos con otros contenidos seleccionados para ti.



Crehana



**Virtual
CESA**

¿QUIÉNES SON LOS EXPERTOS DOCENTES?



**Carolina
Romero**

Con más de 20 años de experiencia en cargos de Gerencias Comerciales y de Marketing, respaldada por una sólida preparación profesional y académica, enfocada en capacitar y asesorar a empresarios, ejecutivos, estudiantes y emprendedores. Mi objetivo es ayudarles a estructurar y potenciar sus negocios en áreas fundamentales como el Marketing, Estrategias de Negocios y Gestión Comercial.



**María Ximena
Santos Arias**

Diseñadora Industrial, Máster en Liderazgo y Coaching Directivo. Especialista en Gestión Estratégica de la Innovación y en Gerencia de Marketing. Coach y consultora experta en innovación, facilitadora de talleres con herramientas de Design Thinking y Solución Creativa de Problemas. Certificada en metodologías creativas como Lego® Serious Play® Method, Points of you®, Coaching Play® y Wake up Brain®. Presidenta del Consejo Nacional de la Comunicación Gráfica en Colombia (Andigraf).

¿POR QUÉ EL CESA?

Certificación de calidad:

Obtén un certificado con el Sello CESA de calidad y una credencial digital que validan tus habilidades y competencias adquiridas.



Oportunidades de networking:

Conecta con otros profesionales y aprovecha las oportunidades de networking, ya sea en entornos virtuales o presenciales, según la modalidad de tu programa.

Docentes expertos de la industria:

Aprende de profesionales con experiencia real en la industria, asegurando la relevancia y aplicabilidad de tus conocimientos.

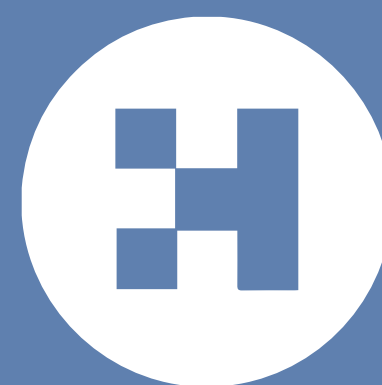


Experiencia de aprendizaje personalizada:

Adapta tu proceso de aprendizaje a tus necesidades individuales, garantizando una experiencia educativa única.

Acceso a cursos complementarios:

Disfruta de cursos adicionales de CREHANA, enfocados en el área de conocimiento de tu programa.



Ruta de aprendizaje personalizada:

Accede a Luna del CESA para obtener una ruta de aprendizaje personalizada diseñada por IA (Inteligencia Artificial).



VIGILADO MINEDUCACIÓN

Para mayor información escríbenos a nuestra línea de  WhatsApp

315 419 1199



[cesa.edu.co](https://www.cesa.edu.co)



CESA



[CESA_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[cesa_edu](https://www.twitter.com/cesa_edu)

