

# KAM I (Live Master Training)

## Detección de oportunidades en el cliente

**3 sesiones online en vivo de 3 horas cada una**

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

Comprender el ADN del cliente con el fin de formularle propuestas adecuadas a sus objetivos, a cambio de contrapartidas favorables para su negocio.

### OBJETIVOS

KAM1 es un programa pragmático orientado a responsables de Cuentas Claves. Se basa en el análisis del modelo financiero y competitivo de las cadenas de distribución. Permite al participante realizar una clasificación de sus clientes por modelo de negocio, evaluar su propio desempeño en el cliente, y armar argumentarios usando esos diferentes parámetros.

### CONTENIDO

#### I. Los datos claves para evaluar su desempeño en el cliente Retailer

- Realizar un balance entre su propio desempeño y el de su cliente
- Comprender qué necesita el cliente en términos de margen, y como lo expresa
- Definir oportunidades de venta acorde a la participación de la cadena en su mercado

#### II. Análisis financiero del negocio Detallista.

- Trabajar con balances reales de cadenas para identificar el modelo de negocio del cliente
- Aprender a clasificar a sus clientes en base a su estrategia de Pricing, de Margen, de Stock y de pago a Proveedores
- **Casos: Análisis de balances de Cadenas de distribución.**

#### III. Definir oportunidades en el cliente en base al comportamiento de compra de su Shopper

- Diferencia entre Marketing In y Marketing Out de la cadena
- Clasificar a las cadenas con relación a su desempeño con respecto al Shopper
- Identificar Oportunidades de venta en cuanto a la repartición de las compras del Shopper
- Armar argumentos de venta basadas en la situación competitiva de la cadena y sus oportunidades con el Shopper

### DESARROLLO DEL CURSO

**Dinámica:** Este curso se dicta Online por parte de un consultor Senior de ILACAD World Retail, dándole carácter de Master Class.

**Sesión:** Dos sesiones de tres horas en video conferencia, con realización de ejercicios de aplicación.