



ILACAD

RETAIL TRAINING
MEMBERSHIP



yoan.montolio@ilacad.com / +52 442 186 3980

ILACAD TRAINING MEMBERSHIP PARA GANAR EN PRODUCTIVIDAD A TRAVÉS DEL RETAIL

Con alrededor de 10.000 ejecutivos capacitados en los últimos 25 años, los programas de ILACAD World Retail se impusieron como una referencia en Retail Marketing, Administración de Categorías y Cuentas Claves.

Resultado del alto grado de conocimiento del sector de consumo masivo y de la experiencia internacional de sus consultores, las sesiones intensivas de trabajo que propone ILACAD otorgan a sus participantes conocimientos y herramientas pragmáticos para liderar y hacer productiva su relación con las cadenas de distribución.

En 2025, ILACAD World Retail se une a Yucca Retail con el fin de proponer a los equipos de empresas afiliadas los conocimientos necesarios para hacer productivas sus iniciativas de comercialización a través del canal moderno, gracias al sistema de suscripción "ILACAD Retail Training Membership".

ILACAD Retail Training Membership incorpora tanto participación a 6 cursos en Live Sessions, por videoconferencia, de 3 veces 3 horas, recursos en e-learning, como la provisión de información continúa acerca del Retail y sus mejores casos de prácticas comerciales:



**LIVE TRAININGS
POR PUNTOS - CRÉDITOS:**

- Certificado Category Management 1
- Certificado Category Management 2
- 5 reglas de Oro de la Negociación
- Joint Business Planning
- Shopper & Trade Marketing
- Retail Analytics & Planning

**CURSOS EN E-LEARNING
SIEMPRE DISPONIBLES:**

- Implementar Category Management.
- Shopper Strategy.
- KPIs.
- Innovación.
- Negociación.
- Selling Story.

**ACCESO AL
PANORAMA RETAIL
PARA TODA LA EMPRESA**



**ACCESO GOLD AL
CATMAN LATIN FORUM
PARA TODA LA EMPRESA**





LIVE TRAININGS

POR INSCRIPCIÓN



Una agenda anual de los entrenamientos más destacados, orientados al ejercicio y la práctica de los métodos enseñados, en manos de expertos experimentados de ILACAD World Retail

CAT MAN

CERTIFICADO CATEGORY MANAGEMENT

MAY Bloque I: 12, 13 y 14 de mayo
Bloque II: 2, 3 y 4 de junio

JUL Bloque I: 2, 3 y 4 de julio
Bloque II: 22, 23 y 24 de Julio

SEP Bloque I: 2, 3 y 4 de septiembre
Bloque II: 23, 24 y 25 de septiembre

NOV Bloque I: 10, 11 y 12 de noviembre
Bloque II: 24, 25 y 26 de noviembre

KAM GOLD

5 REGLAS DE ORO DE LA NEGOCIACIÓN

MAY 12, 13 y 14 de mayo

JUN 10, 11 y 12 de junio

AGO 5, 6 y 7 de agosto

AGO 20, 21 y 22 de agosto

SEP 9, 10 y 11 de septiembre

NOV 18, 19 y 20 de noviembre

JBP BIZ

JOINT BUSINESS PLANNING

OCT 13, 14 y 15 octubre

DIC 8, 9 y 10 de diciembre

S&T MKT

SHOPPER & TRADE MARKETING

JUN 16, 17 y 18 junio

JUL 8, 9 y 10 julio

NOV 4, 5 y 6 de noviembre

RTL A & P

RETAIL ANALYTICS & PLANNING

JUN 3, 4 y 5 junio

AGO 26, 27 y 28 agosto

OCT 1, 2 y 3 octubre

DIC 2, 3 y 4 de diciembre



CERTIFICADO DE CATEGORY MANAGEMENT 1

DEFINIR LAS OPORTUNIDADES DE LA CATEGORÍA

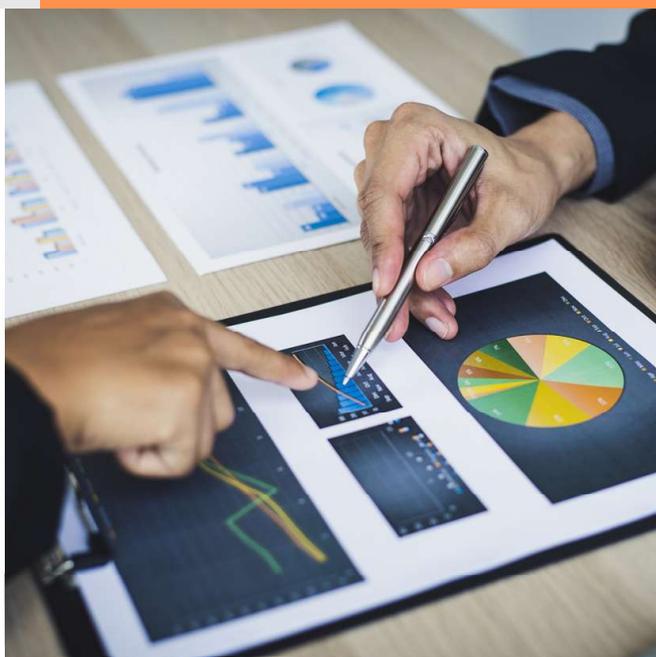


Bloque I: Live Master Training de 3 sesiones online de 3 horas cada una

Inversión por Participante:
No Miembros Ilacad: USD \$ Agenda una cita
Miembros Ilacad: 6 Training Points

OBJETIVO:

Diagnosticar, fijar un objetivo y definir la estrategia de una categoría, basándose en una visión competitiva orientada al Shopper para ganar mercado.



CONTENIDO:

SESIÓN I: **ALCANCES Y ENFOQUE DEL CATEGORY MANAGEMENT:**

- Definición de los objetivos del Category Management.
- Repartición de roles y de responsabilidades entre Cadenas y Proveedores.
- Los indicadores de la productividad de la Categoría.
- Por qué el GMROI resume la productividad de la Categoría.

SESIÓN II: **DEFINIR OPORTUNIDADES PARA LA CATEGORÍA Y DISEÑAR SU ESTRATEGIA:**

- Etapas de elaboración de un plan estratégico, los 7 pasos.
- Los medios de análisis y búsqueda de oportunidades de una categoría.
- La elaboración de la estrategia de la categoría en su ámbito competitivo orientado al Shopper.

SESIÓN III: **CASO DE APLICACIÓN: ANÁLISIS DEL CASO JABÓN PARA LAVAR LA ROPA:**

- Aprender a destacar y medir la oportunidad de una Categoría en una Cadena.
- Definir el Scorecard de la Categoría.
- Definir la estrategia de la Categoría en cada segmento.

DESTINATARIOS:

Category Managers
Gerencias de Trade Marketing
Marketing
Key Accounts Managers
Compradores
Operación de tiendas

DINÁMICA:

Este curso se dicta online por parte de un socio de ILACAD Retail Trainings, dándole carácter de Master Class en tres sesiones de tres horas en videoconferencia, con realización de ejercicios de aplicación en grupos virtuales de trabajo.



CERTIFICADO DE CATEGORY MANAGEMENT 2

PLANES TÁCTICOS DE LA CATEGORÍA



Bloque II: Live Master Training de 3 sesiones online de 3 horas cada una

Inversión por Participante:
No Miembros Ilacad: USD \$ Agenda una cita
Miembros Ilacad: 6 Training Points

OBJETIVO:

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

CONTENIDO:

I SESIÓN I: **MÉTODOS DE DEFINICIÓN DE SURTIDO DE LAS CATEGORÍAS:**

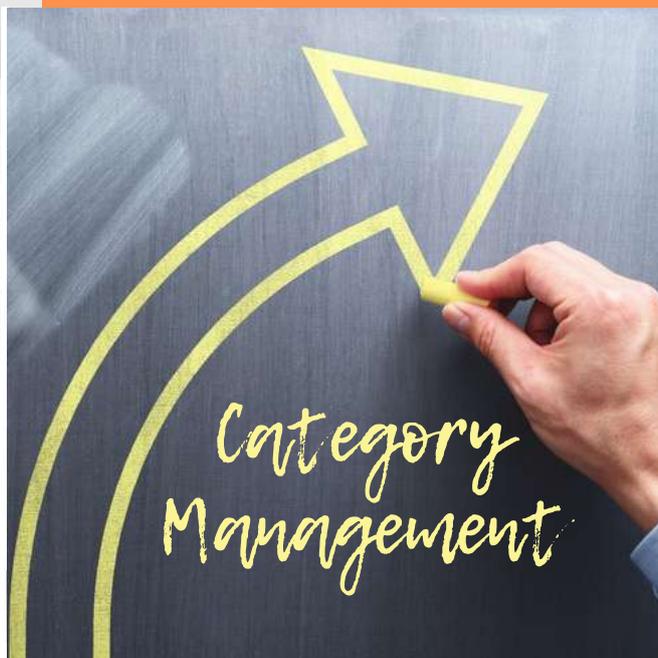
- Métodos de elaboración de un surtido eficiente
- Definición de la cobertura del surtido
- Definición de la fragmentación del surtido
- Regla del 80/20 en la definición del surtido.

II SESIÓN 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 SESIÓN III: **OPTIMIZACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE LOS PLANOGRAMAS:**

- Caso práctico de optimización del planograma con OPENCatman.
- Cómo se integran las tácticas de precio y promoción.
- Implementación de los planogramas en tiendas.



DESTINATARIOS:

Category Managers
Gerencias de Trade Marketing
Marketing
Key Accounts Managers
Compradores
Operación de tiendas

DINÁMICA:

Este curso se dicta online por parte de un socio de ILACAD Retail Trainings, dándole carácter de Master Class. Sesión: Tres sesiones de tres horas en videoconferencia, con realización de casos de aplicación en equipo con el uso de OPENCatman.



CURSOS EN E-LEARNING

DISPONIBLES PARA TODOS LOS INTEGRANTES DE LA EMPRESA



OBJETIVOS

IMPLEMENTAR EL CATEGORY MANAGEMENT

- Comprender el Category Management con números.
- Planear y aplicar los 8 pasos.
- Diseñar las 4Ps.



SHOPPER STRATEGY

- Aplicación Shopper Strategy.
- Colaboración eficiente con agencias.
- Generar tu estrategia de 11 Pasos Shopper.



KPI

- Mindset: Analizar todas las variables y métricas.
- Proceso: Detallar los KPIs y etapas clave.
- Uso: KPIs durante el análisis.



INNOVACION

- Comprender y Aplicar Proceso Stage-Gate®.
- Idear Innovaciones con Proceso.
- Volumetrizar el potencial de una Innovación.



NEGOCIACION

- Conocer el proceso de negociación comercial inspirado de Harvard.
- Entender ambos lados de la negociación: Ventas vs Compras.
- Tener herramientas claras para su ejecución.



SELLING STORY

- Entender el proceso de comunicación e impactarlo con el discurso.
- Estructurar una presentación con impacto.
- Traer Insights into Action robustos.



ILACAD RETAIL TRAINING MEMBERSHIP

Ideado para el éxito de sus equipos!

LIVE TRAININGS
POR PUNTOS - CRÉDITOS:

- Certificado Category Management 1
- Certificado Category Management 2
- 5 reglas de Oro de la Negociación
- Joint Business Planning
- Shopper & Trade Marketing
- Retail Analytics & Planning

CURSOS EN E-LEARNING
SIEMPRE DISPONIBLES:

- Implementar Category Management.
- Shopper Strategy.
- KPIs.
- Innovación.
- Negociación.
- Selling Story.

ACCESO AL PANORAMA RETAIL
PARA TODA LA EMPRESA

ACCESO GOLD AL CATMAN LATIN FORUM
PARA TODA LA EMPRESA

ILACAD Training Membership es la posibilidad de ofrecer a sus equipos un programa de formación continua para ganar la batalla de la comercialización. Otorga el acceso a los programas de e-learning, el acceso a una actualización continua a través del Panorama Retail y de la participación GOLD al CATMAN Latin Forum, y puntos para ser usados por parte de los efectivos más prometedores de la empresa:

PLAN STARTER
10 sesiones 3x3 horas en Live Training

- Acceso al e-learning, al Panorama Retail y al CATMAN Latin Forum ilimitado.
- 60 Training Points.

USD \$ Agenda una cita

PLAN GOLD
21 sesiones 3x3 horas en Live Training

- Acceso al e-learning, al Panorama Retail y al CATMAN Latin Forum ilimitado.
- 126 Training Points.

USD \$ Agenda una cita

PLAN PLATINUM
43 sesiones 3x3 horas en Live Training

- Acceso al e-learning, al Panorama Retail y al CATMAN Latin Forum ilimitado.
- 258 Training Points.

USD \$ Agenda una cita

Condiciones:

- Suscripción válida para una sola razón social en un solo país para el año civil
- Valor de 1 sesión Live Training adicional a 1 membresía contratada: USD \$449
- Valor de 1 sesión Live Training fuera de membresía: USD \$890
- Los puntos adquiridos no tienen devolución y deberán ser gastados durante el periodo de la suscripción
- Las personas inscritas en una sesión Live podrá cambiar de fecha una sola vez, deduciéndose sus puntos en la primera sesión de su elección

CONSULTORES SENIORS A CARGO DE IMPARTIR LOS PROGRAMAS



FRÉDÉRIC GAUTIER

Presidente y fundador de ILACAD World Retail, creador de OPENCatman.com y organizador del CATMAN Latin Forum, Frédéric Gautier, consultor Francés, es desde 1993 especialista en Category Management y en el análisis del comportamiento de compra del Shopper. Precursor del Catman en América Latina, formó a más de 5000 personas en esta especialidad.



YOAN MONTOLIO

Yoan Montolio, ex-CEO de Yucca Retail y ahora CEO de Ilacad Retail Trainings, es un consultor franco-mexicano con más de 19 años de experiencia en Category Management, Shopper Marketing y más. Ha acompañado a empresas líderes de América Latina en su evolución estratégica. Hoy, lidera desde Ilacad el programa de formación más completo en Catman, Negociación, Shopper y Análisis Comercial, impulsando la profesionalización de equipos.



HÉCTOR PINTO

Presidente de Miniso Guatemala, Hector Pinto es un hombre clave del Retail Latinoamericano. Durante 11 años integró el grupo La Fragua y CARHCO socios de Wal-Mart Centro América, desempeñando las funciones de Vicepresidente Comercial. Asumió el desarrollo de los formatos SUMA y Supermercado del Barrio en el grupo GTA. Es partner de ILACAD World Retail en donde imparte desde hace 20 años los cursos de negociación.



BENOIT RIPOLL

Francés de padres españoles, consultor internacional experto en Negociación. Ejerció funciones comerciales en L'Oréal, División Grand Public (Jefe de venta, Key Account Manager, Director Marketing Distribución). Luego, tomó la dirección general de varios Hipermercados Carrefour. Como partner de ILACAD, desarrolló desde hace 20 años el curso de negociación, las 5 reglas de Oro.