



Retailer-TEC
SUPPLYCHAIN CONSULTING & TRAINING



KAM WALMART

ESTRATEGIA Y GESTIÓN COMERCIAL

ACERCA DE NOSOTROS



Somos una empresa especializada en servicios de capacitación y consultoría. A lo largo de nuestra trayectoria se han capacitado a más de 1000 ejecutivos de empresas nacionales y transnacionales, teniendo la oportunidad de colaborar con más de 50 empresas top en su rama. Gracias al ideal de ofrecer soluciones prácticas con la más alta calidad y experiencia, nos hemos posicionado en el mercado como una empresa líder en soluciones del sector retail.

Algunos de nuestros clientes



KAM WALMART ESTRATEGIA Y GESTIÓN COMERCIAL



El rol del Key Account Manager

El rol del Key Account Manager (KAM) en la gestión de la cuenta Walmart es clave para construir relaciones estratégicas y desarrollar oportunidades de negocio sostenibles. Más que gestionar pedidos, el KAM necesita comprender el negocio de su cliente, integrar información, conocimiento del shopper y de la categoría, y conectar la estrategia con la ejecución para construir valor para ambas partes.

Este curso ha sido diseñado para proporcionar a los participantes herramientas, metodologías y situaciones prácticas que les permitan:

- Comprender el negocio de Walmart, sus formatos, prioridades y las variables que influyen en sus decisiones comerciales.
- Integrar información, shopper insights y conocimiento de la categoría para identificar oportunidades y construir propuestas de valor.
- Conectar estrategia, inventarios, ejecución y diferentes áreas del negocio para llevar los planes comerciales a resultados.
- Preparar negociaciones, tomar decisiones con información y dar seguimiento a los acuerdos y resultados de la cuenta.

A lo largo del curso, los participantes desarrollarán una visión integral de la gestión de la cuenta, conectando información, estrategia, ejecución, negociación y seguimiento para fortalecer la toma de decisiones y construir una relación comercial de mayor valor con Walmart.

TEMARIO

Módulo 1. El rol del KAM y las expectativas de tu cliente

- Funciones clave del KAM y gestión integral de la cuenta.
- De vendedor a socio estratégico.
- Qué espera tu cliente de sus proveedores.
- Conexión entre estrategia comercial, CPFR/Reabasto y ejecución.



Módulo 2. Entendiendo a tu cliente y su ecosistema

- Prioridades del negocio y variables que influyen en sus decisiones.
- Diferencias por formato y necesidades del shopper.
- KPIs críticos y equilibrio de las principales variables del negocio.
- Adaptación de la estrategia del KAM según el contexto, formato y shopper.

Módulo 3. Category Management y árboles de decisión del shopper

- Principios del Category Management.
- Roles de categoría: Destino, Rutina, Conveniencia y Ocasional/Estacional.
- Árboles de decisión del shopper y su aplicación en decisiones comerciales.
- Integración de shopper insights en la estrategia comercial.

Módulo 4. Planeación estratégica de la cuenta

- Construcción y gestión del Joint Business Plan (JBP).
- Sell-In vs. Sell-Out y su lectura dentro del negocio.
- Construcción de objetivos compartidos entre cliente y proveedor.
- Benchmark competitivo y mejores prácticas para la toma de decisiones.

Módulo 5. Herramientas de análisis y datos

- Fuentes y herramientas de información: Retail Link, Nielsen, cintilla, reportes internos e información de campo.
- Análisis integrado de ventas, inventarios, forecast y participación de mercado.
- Construcción de información ejecutiva para respaldar decisiones comerciales y negociaciones.

Módulo 6. Ejecución en punto de venta y manejo de promotores

- Rol del promotor, información de ejecución y KPIs para la toma de decisiones.
- Planogramas, facing, share of shelf y gestión estratégica del espacio.
- Auditorías en tienda: observación, hallazgos y evidencia.
- Priorización de acciones, corrección y seguimiento de la ejecución.



Módulo 7. Estrategias comerciales y promocionales

- Calendarios comerciales: identificación de oportunidades, anticipación y preparación.
- Exhibiciones adicionales y activaciones orientadas a objetivos y resultados comerciales.
- Planeación y preparación de lanzamientos para anticipar y reducir riesgos.
- Coordinación, ejecución y seguimiento de la estrategia comercial.

Módulo 8. CPFR y manejo de inventarios

- Forecast colaborativo, demanda esperada y cobertura de inventario.
- DDV y análisis de la posición y distribución del inventario.
- Identificación y anticipación de riesgos: sobrestocks y quiebres.
- SellThru y análisis de la velocidad de desplazamiento para la toma de decisiones.
- Coordinación de acciones para mantener el inventario adecuado y soportar el negocio.

Módulo 9. Negociación, ejecución y seguimiento comercial

- Preparación y conducción de negociaciones comerciales estructuradas.
- Manejo de temporadas, compras especiales y variables de negociación.
- Construcción de acuerdos: alternativas, condiciones, compromisos, responsables y tiempos.
- Definición y seguimiento de KPIs antes, durante y después de la ejecución.
- Medición de resultados, diagnóstico de desviaciones y acciones correctivas.
- Seguimiento, aprendizaje y mejora para fortalecer las siguientes decisiones comerciales.

Módulo 10. Construyendo juntos el negocio

- Simulación de una junta comercial con Walmart para poner en práctica, de manera integrada, los conocimientos y herramientas desarrollados durante el curso.



**14 horas
2 sesiones**



**Incluye:
Diploma de
participación**



CONTÁCTANOS!!!



patricio.garza@retailertec.
com



www.retailertec.com



+52 55 34 36 30 90



teachable