



CÓMO VENDERLE A WALMART PRIMEROS PASOS

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



CÓMO VENDERLE A WALMART

PRIMEROS PASOS



Este curso está diseñado para emprendedores, pymes y marcas que quieren entrar a Walmart de forma profesional, informada y estratégica, evitando errores comunes que cuestan tiempo, dinero y credibilidad. Aquí no hablamos desde la teoría ni desde el “cómo debería ser”, sino desde la experiencia real de cómo funciona Walmart por dentro: qué buscan los compradores, cómo evalúan propuestas, qué requisitos son indispensables, qué errores eliminan proveedores desde el primer contacto y qué sí aumenta tus probabilidades de éxito.

Aprenderás todo el proceso completo; desde la preparación de tu empresa y tu producto, la investigación en tienda, la construcción de tu propuesta comercial, el acercamiento con el comprador, hasta los requisitos operativos, administrativos y logísticos que Walmart exige a sus proveedores.

El objetivo es que salgas con claridad total sobre:

- si tu producto realmente está listo para Walmart
- qué necesitas ajustar antes de acercarte
- cómo presentarte de forma profesional y competitiva

Este curso no promete “entrar fácil a Walmart”, te enseña cómo entrar bien.

¿Para quién va dirigido?

- Emprendedores y dueños de marca
- Pymes que quieren vender en retail por primera vez
- Empresas que hoy venden localmente y quieren escalar
- Marcas digitales que quieren entrar a canal físico
- Proveedores que ya intentaron y fueron rechazados

Objetivo del curso

Que el participante entienda todo el ecosistema Walmart (comercial, operativo, administrativo y logístico) y tenga la capacidad de preparar su empresa, su producto y su propuesta para presentarse de manera profesional ante un comprador.

Módulo 1 – Entendiendo a Walmart como cliente

Antes de querer vender, hay que entender a quién le vendes

- ¿Qué es Walmart y cómo gana dinero realmente?
- Diferencias entre:
 - Walmart Supercenter
 - Bodega Aurrera (Mi Bodega / Bodega Aurrera Express)
 - Walmart Express
- Qué significa “Everyday Low Price” en la práctica
- Cómo piensa un comprador de Walmart
- Qué valora y qué rechaza un comprador

Módulo 2 – Ventajas y desventajas de venderle a Walmart

La parte que nadie te dice

Ventajas

- Volumen / Exposición de marca / Escala / Credibilidad

Desventajas

- Exigencia operativa / Multas, penalizaciones, rechazos / Complejidad administrativa

Módulo 3 – ¿Está tu empresa lista para Walmart?

- Capacidad productiva
- Estabilidad de abasto
- Capacidad financiera
- Formalidad fiscal
- Infraestructura operativa
- Servicio al cliente y logística

Módulo 4 – Requisitos básicos para ser proveedor

- Alta como proveedor
- Documentación legal y fiscal (empresa mexicana)
- Códigos de barras (GS1)
- Registro de productos
- Fichas técnicas
- Cumplimiento normativo (según categoría)

Módulo 5 – El producto: empaque, etiqueta y presentación

- Qué ve el comprador cuando revisa tu producto
- Importancia del empaque
- Etiquetado correcto
- Información obligatoria
- Errores comunes que tumban propuestas

Módulo 6 – Investigación en tienda (benchmarking real) - “Cómo leer un anaquel con ojos de comprador”

Cómo usar la tienda como tu mejor escuela

- Cómo visitar tiendas correctamente
- Qué observar en el anaquel:
 - precios
 - tamaños
 - marcas
 - promociones
 - espacio
- Cómo identificar oportunidades reales
- Cómo detectar saturación vs huecos de mercado
- Qué información debes llevarte de una visita a tienda

Módulo 7 – Construcción de la propuesta comercial

- Qué debe incluir una propuesta comercial
- Cómo calcular precio con lógica retail
- Cómo justificar tu propuesta frente a alternativas existentes

Módulo 8 – El primer acercamiento con el comprador

Cómo tocar la puerta correcta

- Cómo identificar al comprador de tu categoría
- Canales reales de contacto
- Qué sí funciona y qué no
- Cómo pedir una cita
- Cómo presentarte en 5 minutos
- Qué preguntas te va a hacer el comprador

Módulo 9 – Procesos internos de Walmart (visión insider)

Qué pasa después de que dices “sí”

- Evaluación interna
- Pruebas
- Altas de sistema
- Pruebas piloto
- Expansiones
- Tiempos reales

Módulo 10 – Errores más comunes de nuevos proveedores

Módulo 11 – Ruta recomendada de entrada a Walmart



7 horas
1 Sesión



Nivel: Básico -
Intermedio



CONTÁCTANOS!!!



contacto@retailertec.com



www.retailertec.com



+52 55 34 36 30 90



teachable