



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



Introducción

Gestionar estratégicamente la cuenta Walmart requiere mucho más que negociar pedidos o dar seguimiento a la venta. El KAM necesita comprender el modelo de negocio del retailer, interpretar sus principales indicadores, identificar oportunidades comerciales y construir propuestas que generen valor tanto para Walmart como para el proveedor.

Este curso está diseñado para profesionales que participan en la gestión de la cuenta Walmart y buscan fortalecer una visión integral del negocio, conectando ventas, abasto, inventario, ejecución, Category Management y negociación para interpretar mejor la información y tomar mejores decisiones comerciales.

Objetivos del curso

Al finalizar el curso, el participante podrá:

- Comprender el rol estratégico del KAM y su función en la gestión integral de la cuenta Walmart.
- Interpretar los principales indicadores comerciales y de abasto para identificar señales, riesgos y oportunidades.
- Relacionar principios de Category Management, Shopper Insights y ejecución con la estrategia comercial.
- Conectar planeación, inventario, CPFR y ejecución para sustentar mejores decisiones comerciales.
- Preparar negociaciones con mayor estructura, utilizando información, objetivos y variables de negocio.

TEMARIO

Módulo 1. El rol estratégico del KAM en Walmart

- Rol y responsabilidades del KAM en la gestión integral de la cuenta.
- De vendedor a socio estratégico.
- Qué espera Walmart de sus proveedores.
- El KAM como integrador de áreas, información y decisiones.

TAXATION

BALANCE

PLANNING

STRATEGY

EXPERTISE

INVESTMENT

Módulo 2. Entendiendo el negocio Walmart

- Ecosistema, formatos y perspectiva del negocio Walmart.
- Sell-In, Sell-Out y principales indicadores del negocio.
- Cómo conectar venta, inventario y disponibilidad para interpretar la cuenta.
- Identificación de señales, riesgos y oportunidades comerciales.

Módulo 3. Category Management y Shopper Insights

- Fundamentos y roles de Category Management.
- Árbol de decisión y comprensión del shopper.
- Identificación de oportunidades a partir de la categoría y el comportamiento del shopper.
- Aplicación de insights en decisiones y propuestas comerciales.

Módulo 4. Planeación y estrategia comercial de la cuenta

- Definición de objetivos y principios del Joint Business Plan (JBP).
- Identificación y priorización de oportunidades comerciales.
- Calendario comercial, temporadas y principales palancas de crecimiento.
- Construcción de propuestas de valor alineadas a los objetivos del negocio.

Módulo 5. Inventario, CPFR y ejecución

- Relación entre venta, forecast, inventario y cobertura.
- Identificación de riesgos: sobrestocks, quiebres y velocidad de desplazamiento.
- Importancia de la ejecución en el resultado comercial.
- Cómo conectar información, CPFR y Reabasto para tomar decisiones.

Módulo 6. Negociación comercial

- Preparación de una negociación con información, objetivos y variables claras.
- Construcción de alternativas y acuerdos que generen valor para ambas partes.
- Aplicación de los aprendizajes del curso en una situación comercial con Walmart.

Dirigido a

Key Account Managers, Ejecutivos de Cuenta, Gerentes Comerciales y profesionales de Trade Marketing, Category Management, CPFR, Demand Planning y otras áreas que participen en la gestión comercial de la cuenta Walmart.



7 horas
1 sesión



Incluye:
Diploma de
participación



CONTÁCTANOS!!!



patricio.garza@retailertec.
com



www.retailertec.com



+52 55 34 36 30 90



teachable