

## DESARROLLO DE COMPRADORES & CATEGORÍAS

### *La evolución de Gerencia de Categorías*

Un sólido curso de formación con un enfoque sumamente aplicado que prepara a los participantes para capitalizar esta nueva mejor-práctica del negocio.

**The Partnering Group (TPG)**, empresa consultora líder global en Gerencia de Categorías, ha desarrollado y piloteado conjuntamente con el Food Marketing Institute (FMI) su evolución hacia [Desarrollo de Compradores & Categorías \(DC&C\)](#), incorporando:

- Un proceso de planeación de negocio expandido y a la vez más simple y ágil.
- “Insights” (hallazgos) de compradores impulsando las estrategias de las Categorías.
- La generación de crecimiento sostenible en el trabajo conjunto entre suplidor y cliente.
- Mayor énfasis en la ejecución (tácticas, iniciativas, operación).



Desarrollo de Compradores & Categorías (DC&C)

- ✓ El seminario está diseñado para formar individuos de diferentes funciones y niveles, de ambos lados de la interfaz suplidor-cliente, en cómo diferenciar sus marcas y categorías en el competitivo mercado actual.
- ✓ La experiencia se enriquece con la participación de variadas compañías representando múltiples productos y segmentos.

## DESARROLLO DE COMPRADORES & CATEGORÍAS

### *La evolución de Gerencia de Categorías*

#### ¿Qué aprenden los participantes?

- Los aspectos conceptuales y experiencias relacionadas con la evolución de Gerencia de Categorías a Desarrollo de Compradores & Categorías.
- Técnicas, herramientas y expectativas de los roles para maximizar la productividad de la colaboración proveedor-cliente.
- La implementación del proceso de mejor-práctica de DC&C, para desarrollar e implementar Estrategias, Tácticas e Iniciativas de Categoría.
- El aprovechamiento de los insights de categoría, consumidores y compradores para anclar la diferenciación y las ventajas competitivas.
- Ejemplos exitosos de la aplicación de DC&C en la industria.
- Los conocimientos y habilidades necesarios para un desempeño sobresaliente en un ambiente de trabajo de DC&C.

#### Metodología del Seminario – 2 Días de duración

Utilizamos un enfoque interactivo y práctico, cargado de énfasis en los modos para incrementar las ventas y ganancias, crear mayor satisfacción de clientes (comercio, consumidor, comprador), y aplicar lo aprendido inmediatamente al retornar al entorno laboral.

**Consultores de TPG:** Amplia experiencia en Latino-América y tanto del lado de los suplidores como de los clientes.



**Dr. Brian Harris**

Líder global Gerencia de Categorías / 30+ a experiencia



**Dan Salcido**

Ejecutivo Senior Proveedor – Consultoría de Interface, DO / 25+ a experiencia



**Leonidas Oyaga**

VP Comercialización Detal – Consultoría de Interface / 20+ a experiencia



**Nestor González**

VP Mercadeo – Consultoría de Interface / 17+ a experiencia



**Fernando Maldonado**

LatAm Dir. Ventas Proveedor – Consultoría Ventas, DO, S&OP / 20+ a experiencia

**Próximos eventos:** Fechas a ser anunciadas para el 3er trimestre de 2010

**Monterrey & Ciudad de México** – México

**Bogotá** – Colombia

**Buenos Aires** – Argentina

**Santiago** – Chile

**Lima** – Perú

**Contáctenos para mayor información y reserve con anticipación**

Web-page: [www.thepartneringgroup.com/seminario/latam.asp](http://www.thepartneringgroup.com/seminario/latam.asp)

• *Fernando Maldonado*, TPG Partner Tlfn.: +58 424 1628448

• *Leonidas Oyaga*, TPG Partner Tlfn.: +57 315 875 1212 / +57 5 3783487

• *The Partnering Group USA Office* Phone: 1-513-469-6840 (English)