



**COMO
NEGOCIAR Y
CRECER CON**

WALMART

Sobre el curso...

- Estas 8 horas de curso están enfocadas a todas aquellas empresas que quieran vender sus productos en WALMART MÉXICO y al Autoservicio de una manera RENTABLE y CONSTANTE
- Al ser un CURSO EN VIVO, se responderán dudas de manera inmediata
- El programa está diseñado para atender las inquietudes de pequeñas, medianas y grandes empresas



Temario ...

- Condiciones comerciales con los proveedores
- Factoraje
- Importancia de conocer los KPI's de los compradores
- Mercadeo y Comunicación /Rentabilidad de categorías
- Guías de Mercadeo –TAB
- Datos /Información /Generar y Operar Estrategia Comercial
- Terminología del área de Compras – Operaciones
- Estrategia y Herramientas de Negociación
- Estudios de Mercado
- Plan anual comercial
- Balance Score Card – lo que miden /califican al proveedor



Aprendizajes...

- 1.- ¿Cuál es el principal negocio del Autoservicio ?
- 2.- ¿QUé busca el comprador de cualquier categoría ?
- 3.- Departamento con los que principalmente tiene relación el área de compras
- 4.- Herramientas que tiene el comprador para generar venta
- 5.- Sistema de información Retail Link
- 6.- Argot de los compradores
- 7.- Estrategias /herramientas a utilizar durante la negociación
- 8.- Plan Anual Comercial
- 9.- Claves para llegar a ser un buen proveedor

RODRIGO MARABOTTO

MBA IPADE

- 20 años de experiencia en Retail
- Experiencia comercial en China, Canadá, México y EcUador



55 1155 0230



contacto@marabotto.net



<https://marabotto.net/>



**COMO
NEGOCIAR Y
CRECER CON**

WALMART