

Consultoría Empresarial

www.amconsultoriacr.com



***El valor de
un buen consejo***

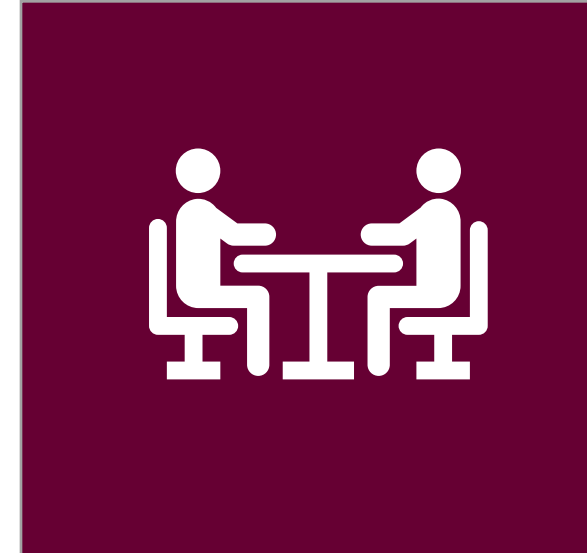
Información de la Empresa



AM Consultoría Empresarial brinda servicios de consultoría en estrategia comercial, negociación y administración de categorías para la industria detallista y empresas que comercialicen productos de consumo masivo.

Compromiso

AM Consultoría Empresarial satisface las necesidades de sus clientes y adecúa, de forma personalizada, su oferta acorde a la realidad y objetivos de cada uno; trabajando en conjunto con otros asesores y expertos en áreas comerciales, marketing y administración de categorías.



Directora

Experimentada ejecutiva con sólida carrera de más de 20 años de experiencia en la industria *retail*, trabajó para Walmart en Centroamérica, la empresa detallista más grande del mundo, liderando áreas comerciales en alimentos, belleza y cuidado personal y del hogar. Ha participado en el desarrollo de negocios con proveedores y el retailer, así como en exitosas negociaciones comerciales, con un dominio contundente del mercado de bienes de consumo masivo, comercialización de productos, estrategia comercial, negociación y administración de categorías.

Instructora en administración de categorías, negociación y estrategia comercial.

Coach certificada y conferencista del John Maxwell Team.



Alejandra Masís

Servicios

RELACIÓN
ESTRATÉGICA
DE NEGOCIO



ESTRATEGIA
COMERCIAL
GANADORA



ASESORIA



CONTINUA

ADMINISTRACIÓN
DE CATEGORÍAS



CAPACITACIÓN





Relación Estratégica de Negocio |

Objetivo

Definir un plan de acción para transformar una relación transaccional a una relación estratégica de negocios.

Etapa 1

- ▶ Sesión inicial de definición de objetivos
- ▶ Análisis y diagnóstico de la situación actual de la empresa
- ▶ Presentación general del alcance de una relación estratégica de negocios
- ▶ Recomendaciones

Etapa 2

- ▶ Evaluación de las áreas del negocio
- ▶ Estructura de atención al cliente
- ▶ Presentación del Plan de acción

Etapa 3

- ▶ Construcción de un Plan de negocios

Metodología



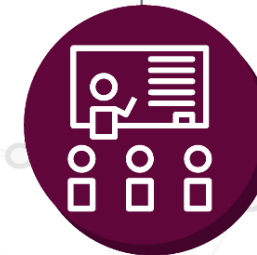
Sesiones
de Trabajo



Investigación
de clientes
y competidores



Entrevistas y encuestas a
clientes y áreas del negocio



Capacitación en administración de
categorías, negociación y atención
a cuenta clave



Estrategia Comercial Ganadora

Objetivo

Construir una estrategia comercial para generar ventas incrementales de forma rentable.

Actividades

- ▶ Sesión inicial para definir objetivos
- ▶ Sesiones de trabajo con el equipo comercial
- ▶ Definir / Evaluar la estrategia actual de los productos en la categoría
 - Precio
 - Catálogo
 - Exhibición
- ▶ Herramienta de planificación de tácticas comerciales:
 - Actividades Comerciales
 - Exhibiciones adicionales



● Análisis de información de ventas y rentabilidad



● Investigación de mercado y competidores

● Investigación de tendencias de categoría





Administración de Categorías

Objetivo

- ▶ Realizar una evaluación de la categoría y
- ▶ Facilitar los elementos claves para el seguimiento periódico de una categoría

Etapa 1

- ▶ Realizar un Análisis de la Categoría
- ▶ Identificar oportunidades en:
 - Precio
 - Surtido
 - Espacio
- ▶ Recomendaciones
 - Marca
 - Retailer

Etapa 2

- ▶ Estándar para un Asesor de Categoría

Análisis de
información
de ventas y
rentabilidad

Investigación
de tendencias
de categoría

- Segmentación
- Catálogo: ítems, marcas y proveedores

Análisis del
consumidor,
mercado y
potencial de
crecimiento

Análisis de la
categoría

Análisis del
espacio en la
góndola y
optimización
según la
estrategia

Asesoría Continua

Objetivo

El fin de la asesoría es aconsejar a la empresa acerca de las mejores alternativas que puede tener en el desarrollo de su negocio en la industria de supermercados, sea una empresa detallista o bien, un fabricante o distribuidor de productos.

Asesoría Concentrada

Consiste en una asesoría por horas, en un periodo de tiempo acordado se brinda el servicio de consultas, consejería y recomendaciones en un tema particular que la empresa necesite desarrollar para mejorar sus resultados.

Asesoría Integral Continua

Permite trabajar en todos los temas sobre retail y sus productos o clientes, que la empresa necesite revisar o replantear, dependiendo de su situación actual y lo que quiera mejorar.

Consiste en una sesión semanal de 3 a 4 horas, dedicadas exclusivamente a resolver las necesidades de mayor relevancia relacionadas con el giro de negocio de la empresa en ese momento, o bien, bajo esquema de trabajo previamente acordado y que se sugiere sea por un periodo no menor a seis meses.

Metodología

- ▶ Sesión inicial de treinta minutos para definir el alcance y tipo de la asesoría
- ▶ Inicio en tiempo y horario a convenir

Capacitación

NEGOCIACIÓN

1. Todo es negociable
2. Participantes en el proceso
3. Proceso de negociación
4. Técnicas básicas
5. Herramientas para la negociación
6. Resultado de negociación

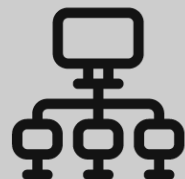
Duración: 4 horas



ADMINISTRACIÓN DE CATEGORÍAS

1. Etapas del proceso
2. Conociendo al consumidor
3. Conociendo la categoría
4. Segmentación
5. Estrategia de surtido
6. Objetivos
7. Optimización del espacio

Duración: 8 horas



LIDERAZGO

1. Talleres y sesiones basados en Filosofía y libros de John Maxwell
2. Principios de Liderazgo
3. El Poder de las Relaciones

Duración:
2 horas
4 horas



Contacto

Alejandra Masís Peña
Consultora

 +506 8729 5934

 ale@amconsultoriacr.com

 www.amconsultoriacr.com