

## PERFIL DEL EXPOSITOR

### Paul Christman

Business Science en Administración de Negocios de la Universidad de Missouri, San Louis, y actual Vicepresidente del área de Retail Consulting en Winston Weber & Associates, Inc. (WWA) es reconocido como uno de los fundadores del grupo de aplicaciones estratégicas de Merchandising. Labor dentro de la cual, ha contribuido activamente en el desarrollo de aplicaciones de software focalizados al procesamiento y análisis de datos de multi-tiendas y multi-categorías.



### Peggy Hill-Breuning

Business Science en educación de la Universidad de Minnesota y Master en Administración y Organización de la Universidad de Syracuse, Peggy Hill-Breuning desde su ingreso a Winston Weber & Associates en 1994, ha trabajado con fabricantes en el desarrollo e implementación de estrategias, planes y programas orientados hacia el cliente, incluyendo iniciativas de administración por categoría focalizadas en el consumidor.



Asimismo, ha liderado numerosos entrenamientos y talleres de administración, planificación de categorías, relación de colaboración y manejo de procesos, tanto para detallistas como fabricantes.

## VALORES DEL ENCUENTRO

### Valor General

30 UF por persona (más IVA)

Valor Cliente/Colaborador de ACNielsen  
25 UF por persona (más IVA)

\* Estos precios incluyen almuerzo, coffee break y estacionamiento subterráneo para ambos días.

### Beneficios Adicionales

#### Descuentos

- Todas las inscripciones recibidas antes del 15 de noviembre, obtendrán un 10% de descuento.
- Aquellas empresas que inscriban 4 o más personas podrán acceder a un 10% de descuento adicional.

#### Anulaciones

- Se recibirán por escrito anulaciones hasta el lunes 19 de noviembre con devolución del 70% del valor.
- En forma posterior a esta fecha no se recibirán anulaciones.



Consulto Asociados



“COMPRENDA EL PROCESO DE CATEGORY MANAGEMENT A TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE CASOS REALES”



ACNielsen  
Realiza en Chile el  
Primer Taller Práctico  
de Category Management

“Más allá de la Teoría”



Tajamar 183 Piso 8, Santiago  
Tel. (56 2) 463 2700  
WWW.ACNIELSEN.COM

5 y 6 de diciembre de 2001, Hotel Sheraton  
Expositor Invitado: Winston Weber Associates, Inc.  
Cupo máximo 120 personas



ACNielsen, empresa líder en investigación de mercado y servicios de Marketing, tiene el agrado de invitarlo a participar en el Primer Taller teórico-práctico de Category Management, a realizarse los próximos 5 y 6 de diciembre de 2001, en el Hotel Sheraton, entre las 08:45 y las 18:30 hrs. (Av. Santa María 1742).

El encuentro, inédito en su estructura y metodología, -basada en el análisis de casos reales a través de información proporcionada por la cadena de Supermercados D&S-; será dictado por Paul Christman y Peggy Hill-Breuning. Vicepresidente del área de Retail Consulting y Asociada Senior de Winston Weber & Associates, Inc, respectivamente.

Winston Weber & Associates, Inc. (WWA) es una empresa americana, fundada en 1985, orientada a ofrecer a retailers y fabricantes soluciones relacionadas al diseño organizacional y proceso de negocio.

En los últimos 15 años, WWA ha canalizado gran parte de sus esfuerzos a dar soporte a sus clientes en la implementación de Category Management, disciplina en la que es reconocida como "líder a nivel mundial y la única empresa consultora con capacidad de llevar la teoría a la práctica".



Entre sus clientes destacan la cadena de Supermercados HEB -reconocida como la empresa que ha logrado mayor nivel de eficiencia en la implementación de Category Management en Estados Unidos; Supermercados Coles en Australia; el grupo Dairy Farm en Asia; Supermercados Gigante y Farmacias Benavides en México; las tiendas de conveniencia Shell en Nueva Zelanda, Australia y Canadá; y Supermercados Rey en Panamá, entre otros.

Desde hace algunos años WWA ha trabajado en forma conjunta con ACNielsen, en la capacitación e implementación de Category Management en México, El Salvador, Costa Rica, Panamá, Puerto Rico y Brasil.

## OBJETIVOS DEL TALLER

**Comprender** claramente el proceso de Category Management orientado hacia los consumidores, a través del análisis de casos reales del mercado chileno.

**Identificar** cómo influenciar y apoyar las decisiones tácticas utilizando los procesos y herramientas de Category Management.

**Conocer y analizar** las oportunidades y tópicos asociados a la implementación del proceso de Category Management desde el punto de vista de retailers y fabricantes.

**Quedar en condiciones de desarrollar** un Plan de Categoría.

Al finalizar el taller se otorgará un diploma por medio del cual se certificará la participación en el curso.

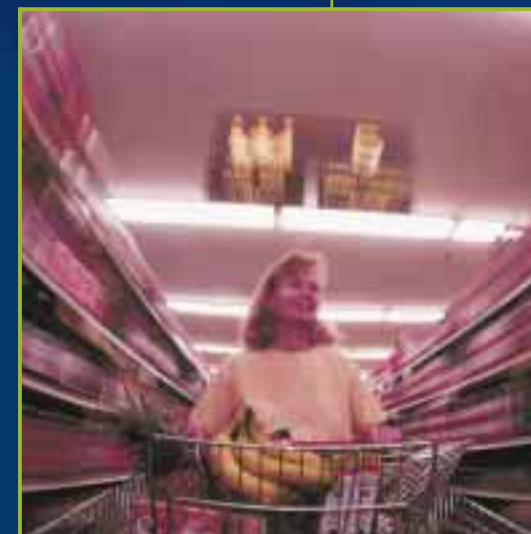
## PERFIL DEL ASISTENTE

### Fabricante

- Trade Marketing
- Category Managers
- Key Account Management (KAM'S)

### Retailers

- Compras
- Category Managers
- Marketing



## PROGRAMA

1<sup>er</sup> Taller de Category Management  
**Expositores:** Winston Weber & Associates, Inc.  
**Organizadores:** ACNielsen Chile S.A.

**MIÉRCOLES 5 DE DICIEMBRE DE 2001 (8:45 - 18:30 hrs.)**

mañana

Jornada Mañana

Inscripción y entrega de material  
**Introducción**  
 Category Management y Planeación Estratégica de Categorías

B R E A K

Definición de categorías  
**Ejercicio práctico grupal:** Definición de categoría  
 Análisis cruzado de categorías y asignación de roles  
**Taller grupal:** Roles de Categorías (Discusión)

A L M U E R Z O

tarde

Jornada Tarde

**Taller Grupal:** Roles de Categorías (Presentaciones)  
 Análisis de Categorías – Introducción a materiales de estudio de caso  
**Taller:** Análisis FODA (Discusión)

B R E A K

**Taller:** Análisis FODA (Presentaciones)  
 Objetivos y Estrategias de categorías  
**Preguntas y Respuestas:** Cierre.

**JUEVES 6 DE DICIEMBRE DE 2001 (8:45 - 18:30 hrs.)**

mañana

Repaso, Preguntas y Respuestas  
**Taller:** Objetivos/Estratégicas (Discusión & Presentaciones)

B R E A K

Tácticas e Implementación  
 Planeación de Espacios y Category Management  
 Decisiones de revisión de surtido

A L M U E R Z O

tarde

**Taller:** Tácticas – Mix de Producto (Discusión & Presentaciones)  
 Decisiones de Precio & Promoción  
**Taller:** Tácticas – Precio & Promoción (Discusión)

B R E A K

**Taller:** Tácticas – Precio & Promoción (Presentaciones)  
 Próximos pasos  
**Preguntas y Respuestas:** Intercambio de ideas

C I E R R E