

## AGENDA

*La agenda está sujeta a cambios.*

### Día 1 - Lunes (8 am - 5 pm)

#### Formación del equipo

*Paulo Goelzer, Ph. D., Presidente y CEO, IGA Coca-Cola Institute*

Para promover el aprendizaje-cruzado y el intercambio de ideas, los estudiantes participan en dinámicas de grupo que exploran las habilidades de liderazgo y trabajo en equipo.

#### Liderazgo y autoestima

*Paulo Goelzer, Ph. D., Presidente y CEO, IGA Coca-Cola Institute*

Aprenda el rol del líder y las características que definen a un buen líder. Discuta los 16 tipos de personalidad y tome una evaluación que identifique sus características y los puntos fuertes de su personalidad.

#### Posicionamiento para triunfar como detallista

*Ryan Mathews, Fundador y CEO, Black Monk Consulting*

Este tema trata las siguientes cuestiones: "¿Cómo puedo, a los ojos de mis clientes, diferenciar mi tienda de otras organizaciones más grandes o con mayor capital?"

### Día 2 – Martes (8 am - 5 pm)

#### Desarrollo de una cultura de alto desempeño

*Paulo Goelzer, Ph. D., Presidente y CEO, IGA Coca-Cola Institute*

El éxito de la tienda requiere un continuo crecimiento y desarrollo, sin embargo, muchas organizaciones no tienen un plan de aprendizaje. Aprenda cómo desarrollar un plan para acelerar el aprendizaje en su tienda. Los grupos compartirán las buenas prácticas.

#### Administración de categorías

*Brian Harris, Ph.D., Fundador y Co-Presidente, The Partnering Group*

Revise las lecciones del pasado, estudie las tendencias clave y descubra la "próxima generación" de administración de categorías. Aplique estas lecciones para fortalecer las ventas y las utilidades en su tienda.

#### Categoría de productos para mascotas

*John Klein, Gerente, Des. de Org., Nestlé Purina*

Descubra la importancia y el tamaño de esta categoría, conjuntamente con los patrones de gastos, las actitudes y comportamiento del cliente y las nuevas tendencias. Aprenda sobre la distribución de espacios en el pasillo de productos mascotas.

#### Departamento de deli

*Brian Salus, Presidente, SALUS & Associates, Inc.*

Conozca sobre los aspectos generales y las tendencias de la industria del deli. Descubra recomendaciones para las prácticas para la venta de quesos a fin de aumentar el interés de los clientes así como su conocimiento.

#### Demostración de quesos

Disfrute de una magistral exhibición de quesos, vino y buena conversación.

### Día 3 – Miércoles (8 am - 8 pm)

#### Departamento de carnes

*Bob Buonomano, Propietario y Carnicero, Bob's Windham IGA*

Descubra el secreto de un departamento de carnes de primera clase. Conozca las tendencias en el comercio de carnes, su administración, mercadeo y cómo la carne de res, puerco y aves puede hacer de su tienda un destino para los clientes.

#### Para vender y tratar con múltiples generaciones

*Michael Sansolo, Consultor*

Explore las diferencias entre generaciones, sus estilos de comunicación, sus actitudes, sus objetivos y experiencias. Aplique ese conocimiento para servir exitosamente a sus clientes y para administrar con éxito su grupo de trabajo.

### **Visitas a supermercados locales**

Visite supermercados locales para experimentar y analizar sus formatos, aprenda sobre sus estrategias y genere ideas para su supermercado.

### **Día 4 –Jueves (8 am - 5 pm)**

#### **Nuevos productos y tendencias**

*Steve Sholtes, Gerente, Procter & Gamble Co.*

Analice los nuevos productos desde la perspectiva del comprador. Aprenda cómo los nuevos productos afectan su categoría, sus ventas y utilidades. Estudie los aspectos únicos que enfrentan los independientes cuando entran nuevos productos al mercado.

#### **Eventos y anuncios eficaces**

*Richard J George, Ph.D., Profesor de Mercadeo, St. Joseph's University*

Déle un vistazo a los eventos que devuelven el entusiasmo y la diversión a la tienda. Atraiga a los clientes de hoy con métodos de publicidad eficaces.

#### **Finanzas del supermercado**

*Robert Graybill, Vice Presidente, FMS, Inc.*

Revise los indicadores financieros para los detallistas independientes y aprenda como manejarlos.

#### **Departamento de panadería**

*Shirley Brown, Ed.D., SFNS, Dir. de Capacitación, Rich Products Corporation*

*Vernon Cornelius, Consultor, Bakery Success Builders*

Aprenda cómo un buen departamento de panadería puede situar su tienda por encima de sus competidores, qué papeles tienen que jugar los gerentes de tienda y qué tienen que conocer sobre sus operaciones.

#### **Cena entre amigos**

Únase a sus compañeros de clase e invitados especiales para una buena cena y compartir con sus nuevos amigos.

### **Día 5 – Viernes (8 am - 5 pm)**

#### **Administración de las pérdidas**

*Steven Champeau, Presidente y CEO, Trans-Alarm*

Identifique las fuentes potenciales de pérdidas y sepa cómo impactan sus ganancias. Entienda las motivaciones para el robo y cómo los procesos de su tienda afectan las pérdidas y qué puede hacer al respecto. Descubra las técnicas y tecnologías para combatir las pérdidas causadas por empleados, abastecedores y clientes.

#### **Departamento de productos agrícolas**

*Joe Himmelheber, Dir. de Mercadeo, Caito Foods Service, Inc.*

El departamento de productos agrícolas puede convertirse en un impulsor principal de las ventas y la imagen de su tienda. Muy a menudo, los clientes escogen una tienda basados en la calidad del departamento de productos agrícolas. Descubra cómo llevar entusiasmo a este departamento.

#### **Revisión de la clase**

*Paulo Goelzer, Ph. D., Presidente y CEO, IGA Coca-Cola Institute*

Revise los conceptos e ideas más importantes aprendidos durante la semana, y prepare su plan de acción para el regreso a su tienda.

#### **La magia de la comercialización**

*Harold Lloyd, Harold Lloyd Presents*

Aprenda un método de abordar paso a paso el fortalecimiento de sus ventas. Descubra tácticas sencillas que pueden impactar positivamente el movimiento de sus clientes a través de la tienda y su comportamiento de compras.