



Formación Continua



2021



EXPERTO >>

RETAIL MANAGEMENT



Modalidad Virtual

En el momento en que una empresa decide mercadear y/o vender un producto a través de minoristas, el responsable de marketing o de ventas tendrá mayores oportunidades de éxito mediante el desarrollo de las facultades del retail. La administración efectiva y una correcta gestión de ventas permitirán tener un mayor control sobre las acciones que realicen con los distintos detallistas, al igual del soporte que se les brinde mediante las acciones de trade marketing.



OBJETIVO GENERAL

Dotar de herramientas y metodologías necesarias para la efectiva gestión de las ventas a través del soporte del retailing y su dirección efectiva.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los(as) participantes estarán en condiciones de:

- Desarrollar los aspectos relevantes en la administración y gestión de las ventas a partir de las acciones mediante los minoristas.
- Aplicar herramientas, estrategias y tácticas en la gestión y desarrollo de los minoristas.
- Explicar y desarrollar el soporte que se debe realizar en los detallistas a través de acciones de trade marketing.
- Reforzar habilidades de gestión en ventas a través de la simulación en un entorno virtual.

DIRIGIDO A

- Profesionales y estudiantes de las áreas de administración de empresas, ingeniería comercial, marketing, comunicación y finanzas.
- Toda persona interesada en actualizar sus conocimientos y habilidades en el tema.

REQUISITOS TÉCNICOS

Todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a internet.
- Auriculares

CONTENIDO DEL CURSO

Módulo 1:

Administración y Gestión de Ventas

- La gerencia y gestión de ventas.
- Habilidades y cualidades gerenciales.
- Bases y fundamentos de la planeación.
- Proceso y gestión de ventas.
- Desarrollo y control de la fuerza de ventas.
- Estrategias y tácticas comerciales.
- Desarrollo de un plan de ventas.

Módulo 2:

Retail

- Gestión y administración.
- Retailers y su tipología.
- Desarrollo digital del retail.
- Adaptación a los cambios.
- Retail marketing.

Módulo 3:

Trade Marketing

- Objetivos principales y resultados esperados.
- Creación de valor para el cliente.
- Función estratégica y logística del trade marketing.
- Merchandising y escaparatismo.
- Medición de la imagen del punto de venta.
- El nuevo consumidor y como convencerlo.

Módulo 4:

Taller de Simulación

- Práctica y desarrollo de la gestión de ventas.
- Estrategia comercial.
- Monitoreo de la competencia.
- Decisiones fundamentales.
- Adaptación y competencia.



PLANTEL DOCENTE

El plantel docente está conformado por profesionales de reconocido prestigio en su área, los mismos son seleccionados y evaluados, bajo estrictos procedimientos que toman en cuenta metodología didáctica, facilitación del aprendizaje, transmisión de valores y experiencia laboral en la aplicación de tema.

METODOLOGÍA

Cada módulo tendrá una duración total de tres semanas, dos de clases y una destinada a la actividad final. Se aplicará una metodología virtual y participativa de transferencia de conocimientos, combinando actividades sincrónicas (videoconferencias) y asincrónicas (plataforma virtual) con las siguientes características:

Clases en Salas de Videoconferencias

Se realizarán 3 sesiones de videoconferencia por semana de clases, mediante la aplicación Zoom. Estas salas son de uso sencillo y amigable, permitiendo la interacción entre los alumnos y el docente para el desarrollo de actividades colaborativas.

Todas las sesiones de videoconferencias serán grabadas y puestas a disposición de los alumnos en la plataforma virtual, durante la ejecución de los módulos.

Plataforma Virtual para el Aprendizaje

La plataforma UPB Virtual está diseñada para crear espacios de enseñanza virtual, administrar, distribuir y controlar todas las actividades asincrónicas.

Para acceder al material digital y cumplir con diferentes actividades asignadas por el docente, el participante podrá ingresar a la plataforma virtual, sin restricción de horarios.

Para la transferencia de conocimientos el docente podrá hacer uso de distintos recursos: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de preguntas y respuestas, mensajería interna, trabajos, cuestionarios, tests y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje efectivo.

Simulación

El simulador que se utilizará es en "Comercio y Gestión de Tiendas" de la empresa CESIM, especializado en Retail. El simulador consiste en las decisiones gerenciales que uno debe tomar para acomodar productos en un mercado competitivo a partir de la gestión efectiva con tiendas minoristas.

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Duración: 100 horas académicas.

Titulación: Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el(la) participante obtendrá el certificado de "Experto en Retail Management".

Solicite al contacto regional información actualizada, referida a precio, descuentos, planes de pago, resumen de la experiencia del plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.

Informaciones e Inscripciones:

☎ 770 75608

✉ carolamendez@upb.edu

CONTACTO NACIONAL:

☎ 603 70200

✉ capacitacionempresarial@upb.edu

📘 UPB Capacitación Empresarial

🌐 www.upb.edu/ceu



Patrocinada por:

