



Curso **Online** |

Estrategias de gestión en **Ventas de Retail**

Fecha
inicio:



 **wibel**

Objetivo del programa



Preparar al participante para que este sea capaz de gestionar un negocio de retail, independientemente del producto que este comercialice, ya que los conceptos y herramientas que se compartirán son aplicables y moldeables en empresas cuyo objetivo es vender a múltiples clientes finales un stock masivo, como ser: centros comerciales, farmacias, supermercados, afines.

Temario referencial

1. Alcance Teórico

- 1.1. ¿Qué es el retail?
- 1.2. Los proveedores y retailers.
- 1.3. Cambios y tendencias en el retail.
- 1.4. Globalización del retail.
- 1.5. Canal moderno y tradicional.
- 1.6. Retail en Bolivia y Latinoamérica.
- 1.7. Herramientas del PDV (Trade Marketing).
- 1.7. Importancia del Trade Marketing.
 - 1.7.1. Ventajas
 - 1.7.2. Objetivos
 - 1.7.3. 5 pilares de los planes de Trade Marketing.
- 1.8. Un buen punto de venta ejecutado.
- 1.9. Principales KPIs a medir la ejecución de un punto de venta.
- 1.10. Tendencias en el canal moderno
- 1.11. Estrategias de los PdV's.

1.12. Indicadores de gestión:

- 1.12.1. Facturación
- 1.12.2. Ticket promedio
- 1.12.3. Transacciones
- 1.12.4. Margen bruto o contribución
- 1.12.5. Rotación
- 1.12.6. Quiebre
- 1.12.7. Inventarios
- 1.12.8. Mermas
- 1.12.9. Surtido
- 1.13. Gestión de compras
- 1.14. Administración del punto de venta: Gestión de ventas, gastos de personal, operaciones, mantenimiento.

2. Alcance práctico

- 2.1. Elaborar un caso de las 8 claves de éxito del comercio minorista (Retail).

¿A quién va dirigido el programa?

Todo tipo de empresas que comercialice.

Estudiantes Comerciales, Marketing, Administración, Ing. Industriales.

Profesionales que se desempeñen en grandes almacenes, supermercados, tiendas de conveniencia, farmacias, tiendas de barrio, mercados, y afines.



Metodología

- WhatsApp:** para la organización e información, antes, durante y después del inicio de clases.
- Mega:** para la centralización de la información que se entregará a los participante; adjuntos referenciales y grabaciones de c/clase.
- ZOOM:** para la realización de las clases virtuales según cronograma.



Cronograma de clases

Mayo/2023

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				



Duración
12 Horas reloj.



Horario
Lunes, martes y jueves 20:00 a 22:00 c/clase



Modalidad
Online en vivo por ZOOM.



Fecha de inicio: 16 de mayo.

Fecha de fin: 29 de mayo.

Docente

Carlos Huaylinos Segura - Magister en Administración.

+16 años de experiencia en el sector retail, ocupando cargos gerenciales en supermercados, centros comerciales (Perú), tiendas de mejoramiento del hogar (Bolivia) en empresas como ser:



Inversión

Descripción	Precios facturados
Del 11/05 al 16/05, inscríbete al precio normal:	Bs 360
Hasta el 10 de mayo , inscríbete por pronto pago :	Bs 280
Descuento Corporativo: Con tu grupo de 3 o más personas, inscríbete al precio por persona de:	Bs 250

¿Qué incluye tu inversión?

- Clases en vivo por ZOOM, networking con docente y compañeros de clases.
- Acceso indefinido:
 - Grabaciones de las clases (Descargables si deseas).
 - Documentos digitales (Descargables si deseas).
- **Certificado digital** de aprobación o participación con valor curricular de 16 horas académicas, avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.

Contactos e Inscripciones

Comparte tu comprobante digital de pago donde indique el monto, fecha y hora del pago efectuado; a uno de los siguientes contactos de WhatsApp:

- +591 78492505
- +591 78164943

O en **nuestras oficinas**: Entre 2 y 1 Anillo, Calle Prolongación Aroma, Edificio Sumuque #61, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

HORARIO DE ATENCIÓN: De 08:30 a 17:30 lunes a viernes y sábados de 08:30 a 12:00

Medios de pago disponibles



Titular: BELCAS S.R.L.
Cuenta Corriente: 2000182683
NIT: 375983023



Titular: Bruno Orlando Castedo
Beltrán
Cuenta de Ahorro: 10000046412130
CI: 5843357



Tigo Money: 76070714

Solicita tu QR para comodidad de tu pago.