



 wibel

# Analista de Trademarketing y gestión de merchandising

Curso Online

Fecha de Inicio



## Objetivos del programa



- Identificar las claves de la función del Trade Marketing y cómo mejorar la eficiencia en la gestión del punto de venta y brindar conocimientos esenciales para entender el comportamiento de compra del consumidor dentro del punto de venta.
- Conocer las técnicas para orientar su Organización al Cliente, ganar Rentabilidad y mejorar las Ventas.
- Identificar las fuentes de información y herramientas hay que aplicar para crear estrategias ganadoras en el punto de venta.
- Delimitar de manera clara los objetivos y ámbitos de actuación del Trade Marketing dentro de las áreas de comercial y marketing de la empresa.
- Conocer las claves para elaborar con éxito un Plan de Trade Marketing.

## Temario referencial

### 1. Alcance Teórico

- 1.1. La necesidad del Trade Marketing:
  - 1.1.1. Por qué es necesario el Trade Marketing.
  - 1.1.2. Objetivos del Trade Marketing.
  - 1.1.3. Estrategias del Trade Marketing.
  - 1.1.4. Relaciones entre fabricantes y distribuidores: del conflicto a la colaboración.
- 1.2. Tendencias del Consumidor:
  - 1.2.1. La confianza del consumidor.
  - 1.2.2. Targets emergentes.
- 1.3. Shopper Marketing:
  - 1.3.1. Proceso de decisión de compra.
  - 1.3.2. Optimización de la experiencia de compra.
- 1.4. Omnicanalidad:
  - 1.4.1. Ventajas y desventajas.
  - 1.4.2. Panorama global de la distribución.
- 1.5. Canales de distribución:
  - 1.5.1. Estrategias para los canales de distribución.
  - 1.5.2. La marca del distribuidor.

- 1.6. La importancia del merchandising: definiciones:
  - 1.6.1. Principales funciones del merchandising.
  - 1.6.2. Tipos de merchandising.
  - 1.6.3. El Packaging.
  - 1.6.4. Principios básicos en la fijación estratégica de precios.
- 1.7. La comunicación en el punto de venta:
  - 1.7.1. La importancia de la comunicación en el punto de venta.
  - 1.7.2. Elementos de comunicación en el Punto de Venta.
  - 1.7.3. Soportes publicitarios en el Punto de Venta.
- 1.8. Estrategias de fijación de precios:
  - 1.8.1. Principios básicos en la fijación estratégica de precios.
  - 1.8.2. Factores a considerar en la fijación de precios.

### 1. Alcance Práctico

- 1.1. Ejercicios de Seguimiento  
Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes al Trade Marketing.
- 1.2. Pruebas de Autoevaluación

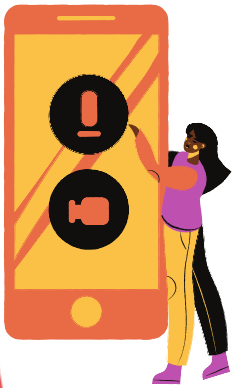
## ¿A quién va dirigido el programa?



- Personal administrativo con responsabilidad en el área de ventas.
- Profesionales del área comercial, ventas y marketing,
- Empresarios, emprendedores, y todas aquellas personas que se desempeñan en el ámbito de la distribución y el marketing, y quieren incrementar la rentabilidad de su negocio o lograr una mejor presencia de sus productos.

Personas en general que por alguna razón particular, tengan interés en el tema y deseen aplicar lo aprendido ya sea en sus propios negocios o fuentes de trabajo.

## Metodología



El primer día de clases se agregan a todos los alumnos inscritos, docente y administrativos en el grupo de WhatsApp del curso para coordinación entre todos y medio de comunicación directo. Por este mismo medio se comparten los enlaces de cada clase.

Cada clase será en vivo junto a docente mediante la plataforma ZOOM según el cronograma de clases, donde los alumnos se conectarán a cada sesión para interactuar con docente de forma virtual.

Fase Práctica: Desarrollaremos un sistema de casos prácticos que ayudarán en la mejora las habilidades comerciales y que se deben aprender y fortalecer con la práctica, no de manera metódica y repetitiva, sino un proceso individual en donde el estudiante debe visionar su mercado para atender su target con diferenciación.

- Clases magistrales en la presentación del contenido teórico del curso.
- Lecturas complementarias con controles de lectura posteriores para fortalecer el conocimiento.
- Presentación de casos de éxito en los cuales se ponga en práctica los conceptos aprendidos.
- Exposición y defensa de un caso práctico final.

## Cronograma de clases

### Febrero/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					

### Marzo/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

16 Horas reloj.



### Horario

Martes, jueves y sábados de 19:30 a 21:30 (2 horas por clase).



### Modalidad

Online en vivo por ZOOM.



**Fecha de inicio:** 23 de febrero.

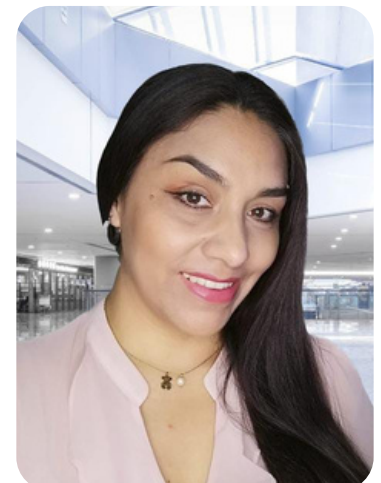
**Fecha de fin:** 11 de marzo.

## Docente

### Ing. M.Sc. Mónica Silvia Karnincic Mendoza

Licenciada en Ingeniería Industrial – Maestría Internacional en Administración de Empresas MBA, Maestría en Gerencia de Empresas Constructoras e Inmobiliarias, Diplomado en Marketing Estratégico y Educación Superior.

Expositora invitada de la Universidad Amazónica de Pando, Facultad de Ciencias y Tecnología. Docente de Marketing Digital en Belcas S.R.L. Capacitadora y Coach en Elite Real Estate – Marketing Digital Inmobiliario. Docente de Postgrado de la UTEPSA.



# Inversión

Descripción	Precios facturados
Precio normal: del 15 al 23 de febrero	<b>Bs 480</b>
<b>Valentine's sale 30% OFF:</b> Del 01 al 14 de febrero	<b>Bs 340</b>



## ¿Qué incluye el programa?

- Clases en vivo por ZOOM.
- Acceso indefinido:  
Grabaciones de las clases (Descargables si deseas).  
Documentos digitales (Descargables si deseas).
- Certificado digital de aprobación o participación con valor curricular de 21 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



## Medio de pagos disponibles



**Titular:** BELCAS S.R.L.  
**Nº Cuenta:** 1948150  
**Cuenta Corriente**  
**NIT:** 375983023



**Titular:** BELCAS S.R.L.  
**Nº Cuenta:** 2000182683  
**Cuenta Corriente**  
**Nit:** 375983023



**Tigo Money:** 76070714