



Curso Online
wibel

Fecha
de Inicio



Estrategias de **gestión en ventas de retail**

Curso Online

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 comercialice

Estudiantes Comerciales, Marketing, Comercio Internacional, Despachantes de Aduana y afines.



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.

¿Qué incluye el programa?

- Clases en vivo por ZOOM.
- Acceso indefinido:
Grabaciones de las clases (Descargables si deseas).
Documentos digitales (Descargables si deseas).
- Acceso a la Ley 1333 Ley del Medio Ambiente y la legislación ambiental conexas (D.S. 3549; D.S. 3856 entre otros).
- 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.



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.



Se tomará asistencia con el objetivo de que el alumno pueda ser parte en cada sesión en vivo y así aprovechar al máximo de su inversión; en caso de que no pueda ingresar de las clases en vivo por algún motivo personal, tendrá acceso al link de la nube donde podrá ver o descargar las clases grabadas y documentos digitales vistos en clases.



Se desarrollará una forma de evaluación que docente explicará el primer día de clases, esto con el objetivo de emitir la certificación final del curso como participación o aprobación.

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					



Duración
12 Horas reloj.



Horario
Lunes, martes y jueves de 19:30 a 21:30 (2 horas por clase).



Modalidad
Online en vivo por ZOOM.



Fecha de inicio: 06 de febrero.



Fecha de fin: 16 de febrero.

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 31/01 al 06/02, inscríbete al precio normal:	Bs 360
Descuento Corporativo: Con tu grupo de 3 o más personas, inscríbete al precio por persona de:	Bs 250

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: 1948150
NIT: 375983023



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



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



Tigo Money: 76070714

