



 wibel

Fecha  
de Inicio



# Trade Marketing y Shopper Experience

Curso Online

## 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. La necesidad del Trade Marketing.

- 1.1. Por qué es necesario el Trade Marketing.
  - 1.1.1. Objetivos del Trade Marketing.
  - 1.1.2. Estrategias del Trade Marketing.
  - 1.1.3. Relaciones entre fabricante y distribuidores: del conflicto a la colaboración.
- 1.2. Tendencias del Consumidor.
  - 1.2.1. La confianza del consumidor.

### 2. Senso Marketing.

### 3. Canales de distribución:

- 3.1. Estrategias para los canales de distribución.
- 3.2. La marca del distribuidor.

### 4. Shopper Marketing:

- 4.1. Proceso de decisión de compra.
- 4.2. Optimización de la experiencia de compra.

### 5. Tipos de productos

- 5.1 Compra
- 5.2 Viaje de Compras
- 5.3 Productos Complementarios
- 5.4 Como se camina en el punto de venta
- 5.5 El tiempo en la tienda y la compra en la compañía
- 5.6 Conclusiones Finales



## ¿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.

- Clases magistrales en la presentación del contenido teórico del curso.
- 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

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**

15 Horas reloj.



**Horario**

Lunes, miércoles y viernes de 19:30 a 22:00 (2.5 horas por clase).



**Modalidad**

Online en vivo por ZOOM.



**Fecha de inicio:** 20 de marzo.

**Fecha de fin:** 31 de marzo.

## 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
Precio normal: del 16 al 20 de Marzo	<b>Bs 450</b>

**30% OFF Grupos corporativos:** Inscríbete con tu grupo de 3 o más amigos o colegas y c/uno goza del 30%OFF

**Bs 300**

## ¿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