



www.wibel.net



Curso **Online**

**Analista de
Trademarketing**
y gestión de merchandising

Septiembre

26

CONTENIDO

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.

2. Alcance Práctico

2.1. Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes al Trade Marketing.

2.2. Pruebas de Autoevaluación.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- 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.

CRONOGRAMA Y DOCENTE



Duración curso completo:
10 horas reloj.



Fecha de inicio: 11 de septiembre.

Fecha de fin: 15 de septiembre.



Horario

Los martes de 19:30 a 21:30 y los miércoles y jueves de 20:00 a 21:30.



Modalidad

Online en vivo por ZOOM.

2023

Septiembre

L	M	M	J	V	S	D
				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	

Octubre

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8

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:	Bs. 480
Preventa, sólo hasta el 19 de septiembre.	Bs. 340
Precio Corporativo, para que seas parte con tu grupo de amigos o colegas de 3 o + integrantes:	Bs. 300

¿Qué incluye tu inversión?

- Clases en vivo por ZOOM, gran oportunidad de networking tanto con tus docentes como con tus compañeros de clases.
- Acceso por siempre a la nube donde podrás acceder mediante un link a tus clases grabadas y documentos digitales como ser las normas y archivos editables (Descargables si deseas).
- Certificación en formato digital con valor curricular de 21 horas académicas, avalado por **Wibel**, marca oficial registrada de **GRUPO BELCAS** con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.



INSCRIPCIONES



Tigo Money: 76070714



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



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

Solicita QR para comodidad de pagos

¿Cómo inscribirte?

- 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

- 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.
- Inscripciones disponibles 24/7 mediante la **tienda online: www.wibel.net**

