

Fecha de inicio:

Noviembre

21



▶ Sesiones **en vivo**

Curso Online

**Estrategias de
gestión en Ventas
de Retail.**

✉ info@wibel.net
☎ +591 78164943

¡Inscríbete!

www.wibel.net



CONTENIDO Y HORARIO

¿QUÉ TEMAS SE TOCARÁN EN AULAS?

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).
 - 1.7.1. 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).

BENEFICIOS: Gestionar un negocio de retail, independientemente del producto que comercialices, 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.



Duración curso completo:

12 horas reloj.



Fecha de inicio: 21 de noviembre.



Fecha de fin: 30 de noviembre.



Horario

De 20:00 a 22:00 c/clase.



Modalidad

Virtual por ZOOM.

Noviembre - 2023

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			

INVERSIÓN Y DOCENTE

Descripción	Precios facturados
Precio normal:	Bs. 350
Preventa, sólo hasta el 14 de noviembre.	Bs. 290
Precio corporativo, para inscritos en grupos de 3 o +.	Bs. 250

¿Qué incluye tu inversión?

- **Clases virtuales 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 documentos digitales de apoyo para tus prácticas: **Modelos de planillas editables, para que el estudiante ejercite y comprenda el proceso de planificación (Descargables si deseas).**
- Certificación en formato digital con valor curricular de 20 horas académicas, avalado por **Wibel**, marca oficial registrada de **GRUPO BELCAS** con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.
- Facturación.



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:



INSCRIPCIONES Y 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 de atención al cliente**: 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



Medios de Pagos Disponibles



Tigo Money: 76070714



Titular: BELCAS S.R.L.
N°Cuenta: 2000182683
Cuenta Corriente
Nit: 375983023



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

Solicita QR para comodidad de pagos