



Fecha de inicio:

**Abril**  
**22**

Modalidad  
Virtual

Curso:

**Estrategias de  
gestión de ventas  
en retail**

 **wibel.net**



✉ [info@wibel.net](mailto:info@wibel.net)

📞 +591 78164943

+  
**¡ESTE 2024**  
**Libera**  
**tu Potencial!**  
 +



[www.wibel.net](http://www.wibel.net)

Cursos: Virtuales   
 Presenciales 

**OBJETIVOS:**

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.

**CONTENIDO 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).

**HORARIO DEL CURSO:**



**Duración curso completo:**  
 12 Horas reloj.



**Fecha de inicio:** 22 de abril.



**Fecha de fin:** 25 de abril.



**Horario**  
 Martes a viernes de 19:00 a 22:00.



**Modalidad**  
 Virtual por ZOOM.

**ABRIL**

D	L	M	M	J	V	S
	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				

+  
¡ESTE 2024  
**Libera**  
tu Potencial!  
+



[www.wibel.net](http://www.wibel.net)

Cursos: Virtuales   
Presenciales 

### INVERSIÓN:

Descripción	Precios facturados
Precio normal:	<b>Bs. 350</b>
<b>Preventa, sólo hasta el 15 de abril.</b>	<b>Bs. 300</b>

### ¿QUÉ INCLUYE TU INSCRIPCIÓN?

- **Clases virtuales** en vivo por ZOOM junto a docente y tus compañeros, oportunidad de networking.
- **Material digital** de apoyo disponible de manera indefinida, donde podrás acceder a tus clases grabadas.
- **Certificado con valor curricular** de 16 horas académicas avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.
- **Factura.**

### DOCENTE:

**Carlos Huaylinos Segura - Magister en Administración.** 

**CEO del Club de Finanzas Bolivia - Perú**

+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:



MULTICENTER

Supermercados  
Peruanos SA

HP  
medical

### MEDIOS DE PAGOS DISPONIBLES



Tigo Money: 76070714

**BNB** | Banco  
Nacional  
de Bolivia

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

**BANCO UNION** S.A.  
El Banco de los Bolivianos

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

**Solicita QR para comodidad de pagos**