



Fecha de inicio:

Abril
22

Modalidad
Virtual

Curso:

**Estrategias de
gestión de ventas
en retail**

 **wibel.net**



✉ info@wibel.net

📞 +591 78164943

+
¡ESTE 2024
Libera
tu Potencial!
+



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.

- 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

Cursos: Virtuales 
Presenciales 

INVERSIÓN:

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

¿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



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