



**Modalidad: Presencial**

VIRTUAL a nivel Bolivia y LATAM.

 **wibel.net**



# ANALISTAS DE TRADEMARKETING Y GESTION DE MERCHANDISING

Fecha de inicio:

**9 de Septiembre**





## TEMARIO TENTATIVO:

### 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.

# ¡ESTE 2024 Libera tu Potencial!

www.wibel.net

Cursos: Virtuales   
Presenciales 

## HORARIO DEL CURSO:



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



**Fecha de inicio:** 09 de septiembre.



**Fecha de fin:** 18 de septiembre.



**Horario**  
Lunes a viernes de 19:00 a 21:00.



### Modalidad

- Presencial en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra.
- Virtual en vivo vía ZOOM a nivel Bolivia y LATAM.

## SEPTIEMBRE

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					

## INVERSIÓN:

Descripción

Precios facturados

Precio normal:

**Bs. 450**

**Preventa, sólo hasta el 02 de septiembre.**

**Bs. 400**

**Precio corporativo, para inscritos en grupos de 3 o +.**

**Bs. 350**

## ¿QUÉ INCLUYE TU INSCRIPCIÓN?

- **Clases presenciales en la ciudad de Santa Cruz y virtuales vía ZOOM disponibles a nivel Bolivia y LATAM;** junto a docente y tus compañeros, oportunidad de networking.
- **Material digital** de apoyo disponible de manera indefinida en la nube CON ACCESO INDEFINIDO A TUS CLASES GRABADAS.
- **Certificado con valor curricular** de 21 horas académicas avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.
- **Factura.**

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



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

Cursos: Virtuales   
Presenciales 

### DOCENTE:

**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.



### ¿CÓMO INSCRIBIRTE AL CURSO?

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**: Calle Jauru #2410 , Entre 2 y 3 Anillo, Entre Av Paragua y Av. Guapay, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia (**SOLICITA GPS VÍA WHATSAPP**).
- **HORARIO DE ATENCIÓN**: De 08:30 a 12:30 y de 14:30 a 18:30 de lunes a viernes y los sábados de 08:30 a 12:30.
- Inscripciones disponibles 24/7 mediante la **tienda online: [www.wibel.net](http://www.wibel.net)**

### MEDIOS DE PAGOS DISPONIBLES



Tigo Money: 76070714



Banco  
Nacional  
de Bolivia

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



**Titular:** BELCAS S.R.L.  
**N°Cuenta:**  
10000055213800  
Cuenta corriente  
**Nit:** 375983023

**Solicita QR para comodidad de pagos**

# ¡Con wibel eres un 10!

¡Aplica el cupón **WIBEL-10** y **ahorra un 10%** en tu inscripción desde la **tienda online!**

ingresa a



elige desde la opción "Tienda" tu curso de preferencia, dale a añadir a carrito y aplica el código del cupón: WIBEL-10

## DESCUBRE **NUESTRAS CATEGORÍAS**

Sistemas de Gestión de integrados

Gestión empresarial

Cadena de Suministro

Habilidades Blandas

Más información

Inscripciones 24/7 vía web Escríbenos: +591 78164943