

www.wibel.net
wise decisions

21
Marzo

 Virtual

Analista de Trademarketing y Gestión de Merchandising



5 encuentros
19:00 a 22:00 Hrs.

Curso avalado por:



Analista de Trademarketing y Gestión de Merchandising



Fecha de Inicio y Fin
del 21 al 27 de marzo



Contenido y Horario
Viernes a jueves
19:00 a 22:00 Hrs.



Modalidad
Virtual



Docente
M.sc Monica Aranibar



Duración
15 hrs.



Contenido del Curso

UNIDAD 1: LA TEORÍA DEL TRADE MARKETING y MERCHANDISING

Objetivo: Sentar las bases teóricas de la materia

UNIDAD 2: LA ALINEACIÓN DEL TRADE Y SHOPPER MARKETING CON EL CONSUMER MARKETING

Objetivo: Comprensión de la relación y sinergia entre la estrategia de marketing y las estrategias de trade, merchandising y shopper marketing en canal de ventas.

UNIDAD 3: LA EJECUCIÓN EN CANAL DE VENTA

Objetivo: Puede evaluar los resultados de las acciones en PdV y tomar decisiones de mejora.

UNIDAD 4: EL CATEGORY MANAGEMENT

Objetivo: Comprende las herramientas para gestionar categorías desde la visión y búsqueda de rentabilidad del punto de venta.

Objetivo

Este curso está diseñado para ayudarlos a planificar y ejecutar actividades tácticas clave en el Punto de Venta. Se trata entonces, no sólo de entender los conceptos teóricos del TMK y merchandising, sino también de ser capaces de ejecutar con eficiencia en punto de venta para vencer a la competencia.

Objetivos específicos

- Comprender los fundamentos de TMK y merchandising
- Desarrollar Estrategias de Trade y Merchandising:
- Implementar técnicas de promoción y evaluar el rendimiento de campañas
- Comprender las herramientas para gestionar categorías desde la visión y búsqueda de rentabilidad del punto de venta.
- Utilizar herramientas digitales y tecnologías emergentes en Trade Marketing y Merchandising para mejorar la visibilidad de productos.

Dirigido a:

- 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 gral.

Duración

MARZO

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
					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
31						

Inversión:

PRECIO NORMAL: 750 Bs.

PREVENTA (HASTA EL 21 DE MARZO): 730 Bs.

PRECIO CORPORATIVO (3 O MÁS PERSONAS): 680 Bs.

DESCUENTO DEL 20% PARA AFILIADOS DE LA S.I.B. SANTA CRUZ

Alcance:

Proporcionará una comprensión integral del Trade Marketing y el merchandising, abarcando desde sus fundamentos teóricos hasta la implementación práctica en el punto de venta. Los participantes aprenderán a desarrollar estrategias efectivas, gestionar categorías con enfoque en rentabilidad y aplicar técnicas de promoción para evaluar el desempeño de sus campañas. Además, se explorará el uso de herramientas digitales y tecnologías emergentes para optimizar la visibilidad de los productos y fortalecer su competitividad en el mercado. Al finalizar, los alumnos estarán capacitados para planificar y ejecutar acciones tácticas clave que maximicen el impacto comercial en el punto de venta.

Docente:

M.sc Mónica Aranibar

- Ingeniería Comercial/ MBA/ MMA/ diplomado en Educación Superior
- Docente de pre y post grado de la facultad de Ciencias Empresariales y Derecho en UPB Cochabamba
- Gerente de Categoría Astrix S.A.
- Gerente de Marca Proesa
- Jefe de Marca Industrias de Aceite S.A.

¿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 en la nube, desde donde podrás ver y/o descargar tus clases grabadas y documentos como ser:

Certificado con valor curricular con **20 horas académicas**, avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023 y el Colegio de Ingenieros Industriales de Santa Cruz.

Factura.



Colegio de Ingenieros Industriales
SANTA CRUZ



BELCAS



¿Cómo Inscribirte?

Ingresa a :

www.wibel.net



Inscripciones habilitadas 24/7

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



Visítanos a la Calle Jaurú #2410 , Entre 2 y 3 Anillo, Entre Av Paragua y Av. Guapay, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

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.

Métodos de Pago:



Tigo Money: 76070714
Titular: BELCAS S.R.L.



N°Cuenta: 2000182683
Cuenta Corriente
Nit: 375983023



Titular: BELCAS S.R.L.
Cuenta de Ahorro: 10000055213800
NIT: 375983023

BNB



Titular: de BELCAS S.R.L.
N° Cuenta: 2000182683 / Cuenta Corriente
NIT: 375983023

“NOTA: Guarda tu comprobante de pago digital con la fecha y hora del pago, elemento importante para realizar tu inscripción.”