

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA ↘

¿POR QUÉ UPC? ↘

DOCENTES ↘

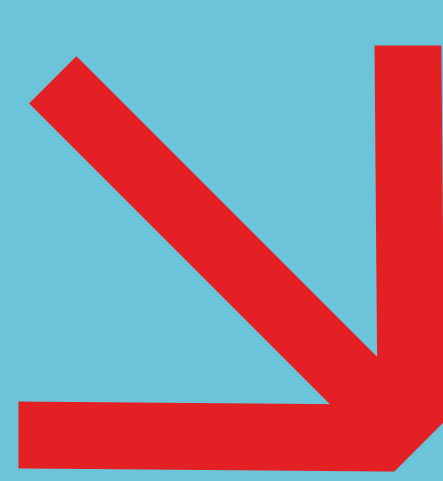
PROPUESTA ACADÉMICA ↘

CONTÁCTANOS ↘

NUEVA

Certificación

Retail
Digital y
Omnicanalidad



Impulsa tu capacidad para diseñar, gestionar y optimizar estrategias de retail en entornos digitales y físicos, integrando canales, datos y experiencia del cliente, para generar crecimiento sostenible, eficiencia operativa y decisiones comerciales más efectivas, alineadas a las dinámicas del mercado.



CARLOS MUENTE

Director de la Certificación



Hoy el retail competitivo se construye integrando datos, canales y decisiones ágiles, con equipos preparados para responder rápido y crear experiencias para el cliente.

[PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA](#) ↘

[¿POR QUÉ UPC?](#) ↘

[DOCENTES](#) ↘

[PROPUESTA ACADÉMICA](#) ↘

[CONTÁCTANOS](#) ↘

¿Por qué la certificación en Retail Digital y Omnicanalidad?

CERTIFICACIÓN

Al culminar satisfactoriamente y aprobar el programa el alumno obtendrá:

- **Certificado en Retail Digital y Omnicanalidad**, otorgado por la Escuela de Postgrado de la UPC.

Docentes con amplia experiencia nacional e internacional en marketing y gerencia de producto

Aprende de líderes activos del mercado que han dirigido marcas, lanzado productos exitosos y tomado decisiones estratégicas en empresas líderes de retail, tecnología y servicios, aportando visión real y aplicable al aula.

Contenido teórico - práctico enfocado en el diseño de un plan estratégico de desarrollo de un nuevo producto

Los cursos desarrollan estrategias y herramientas para la gestión efectiva de las variables de mayor impacto en el éxito de un producto en el mercado e incluye un taller integrador como entregable final.

Programa a distancia

Clases virtuales en vivo.

Perfil del participante

Está orientada a profesionales, jefes, gerentes, supervisores y emprendedores que lideran o participan en la gestión de ventas, equipos comerciales y operaciones, y buscan fortalecer su toma de decisiones, integrar canales, optimizar procesos y generar crecimiento sostenible en sus organizaciones.

Aprendizajes del estudiante

- Diseñar estrategias comerciales aplicando métodos y herramientas de ventas para impulsar crecimiento sostenido, mejorar procesos clave y fortalecer la competitividad.
- Integrar herramientas de gestión y análisis que respalden la toma de decisiones, optimicen la planificación comercial y fortalezcan el desempeño de ventas.
- Incorporar tecnología en la operación comercial para automatizar tareas, mejorar la eficiencia del equipo y potenciar la experiencia del cliente en múltiples canales.

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA ↘

¿POR QUÉ UPC? ↘

DOCENTES ↘

PROPUESTA ACADÉMICA ↘

CONTÁCTANOS ↘

VISIÓN

Ser reconocidos por formar profesionales a nivel de maestría y especialidad con las más altas competencias profesionales y con liderazgo en la transformación del Perú.

MISIÓN

Formar profesionales, a nivel de maestría y especialidad, líderes íntegros e innovadores con visión global para que agreguen valor en las organizaciones y la sociedad, y contribuyan a transformar el Perú.



¿Por qué UPC?

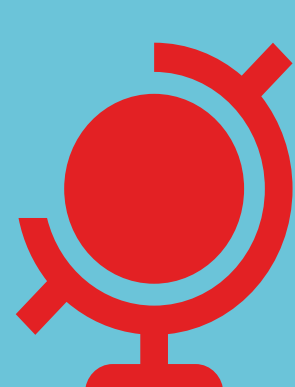
ACREDITACIÓN INTERNACIONAL*



UPC es la única universidad peruana acreditada por WSCUC de los Estados Unidos de America, por el plazo máximo de 10 años bajo el mismo sistema y estándares que universidades Top 10 del mundo.

"Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas is accredited by the WASC Senior College and University Commission (WSCUC), 985 Atlantic Avenue, Suite 100, Alameda, CA 94501, 510.748.9001."

INTERNACIONALIDAD*



- Más de 290 convenios en 34 países
- 100% De los programas ofrecen experiencias internacionales
- +12,000 Alumnos han vivido una experiencia internacional



+7000 GRADUADOS**

De Maestrías, Másteres y Programas Especializados



8 DE CADA 10 EGRESADOS**

Consiguieron mejoras profesionales y ascensos laborales.

Ipsos Perú: Empleabilidad Postgrado 2020.

*Información general de UPC.

**Información general de postgrado UPC.

[PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA](#) ↘

[¿POR QUÉ UPC?](#) ↘

[DOCENTES](#) ↘

[PROPUESTA ACADÉMICA](#) ↘

[CONTÁCTANOS](#) ↘

> **DOCENTES**

Conoce más sobre nuestros docentes



> **CARLOS MUENTE**

Director de la Certificación

Directivo comercial y docente en programas de pregrado y posgrado de la UPC, con experiencia en ventas, marketing y trade marketing en empresas de distintos sectores y contextos competitivos. MBA por la Universidad Adolfo Ibáñez, con enfoque en estrategia, gestión comercial y crecimiento sostenible. Ha liderado equipos comerciales, diseñado estrategias de mercado y ejecución en punto de venta, integrando casos reales en su labor docente.



PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA ↘

¿POR QUÉ UPC? ↘

DOCENTES ↘

PROPUESTA ACADÉMICA ↘

CONTÁCTANOS ↘

> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> **SILVANA PACORA**

Gerente senior de marketing orientado a datos, con más de 20 años de experiencia liderando estrategias de marketing centradas en el cliente y generación de valor para el negocio.

Especialista en ecommerce, con más de 10 años liderando iniciativas regionales y locales, diseñando negocios digitales go to market y procesos de transformación junto a equipos multifuncionales.

Apasionado por la tecnología aplicada al marketing, enfocado en mejorar la experiencia del cliente y los KPIs del negocio.

Docente y conferencista en programas de posgrado y MBA.

Licenciado con MBA Internacional por CENTRUM PUCP y la University of Maastricht, con posgrado en Marketing Digital por Harvard University.

[PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA](#) ↘

[¿POR QUÉ UPC?](#) ↘

[DOCENTES](#) ↘

[PROPUESTA ACADÉMICA](#) ↘

[CONTÁCTANOS](#) ↘

> **DOCENTES**

Conoce más sobre nuestros docentes



> **ROGER CORCUERA**

Ingeniero Industrial, graduado con estudios de posgrado en Marketing, Ventas y Finanzas. Cuenta con 23 años de experiencia profesional en los sectores textil, confecciones, consumo masivo, servicios y retail, de los cuales 16 años se ha desempeñado en el área comercial. Especialista en el diseño e implementación de estrategias comerciales integrales, incluyendo organización de ventas, segmentación de mercados, desarrollo de productos, pricing, canales y planeamiento comercial. Posee más de 10 años de experiencia en gestión con retail y trade marketing, así como en el desarrollo de canales tradicionales y alternativos.



[PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA](#) ↘

[¿POR QUÉ UPC?](#) ↘

[DOCENTES](#) ↘

[PROPUESTA ACADÉMICA](#) ↘

[CONTÁCTANOS](#) ↘

> **DOCENTES**

Conoce más sobre nuestros docentes



> **CARLOS MIRANDA**

Gerente de Gestión de Clientes e Investigación de Mercados en Super Food Holding, con sólida experiencia en investigación de mercados y servicios, planificación estratégica y desarrollo de insights. Posee un Máster en Marketing por Universidad ESAN y un Máster en Marketing Science por ESIC Business & Marketing School, además de formación en análisis de datos por la Cambridge Judge Business School. Ha liderado equipos de investigación de mercados, participado como jurado en premios ANDA y EFFIE, y combina su ejercicio profesional con la docencia en cursos de marketing y customer experience, destacando por integrar teoría y práctica para generar impacto en la comprensión del consumidor.



[PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA ↘](#)

[¿POR QUÉ UPC? ↘](#)

[DOCENTES ↘](#)

[PROPUESTA ACADÉMICA ↘](#)

[CONTÁCTANOS ↘](#)

> PROPUESTA ACADÉMICA

Malla Curricular de la Certificación de Retail Digital y Omnicanalidad



1 RETAIL MANAGEMENT EN LA ERA DIGITAL

- Modelos de negocio en retail.
Retail moderno y tradicional: evolución a la
- omnicanalidad.
Formatos de retail moderno en el entorno digital.
- Estructura del retail peruano y su adaptación digital.
Estrategias en un mercado omnicanal.
Gestión de operaciones en el retail.
- Desarrollo y gestión de marcas propias en el canal físico y digital.
Transformación digital aplicada al retail.

2 RETAIL E-COMMERCE

- SEO para marketing digital & e-commerce.
- SEM y publicidad online.
- Analítica digital para e-commerce.
- Marketing de contenidos para e-commerce.
- Diseño de tienda online y experiencia optimizada del cliente.
- IA aplicada al e-commerce.
- Gestión de inventario y logística para e-commerce.
- Omnicanalidad, integración con tiendas físicas y otras tiendas online.

3 RETAIL & TRADE MARKETING

- Trade marketing avanzado.
- Shopper marketing.
- Customer journey in retail.
- Estrategias y tácticas de negociación con las marcas.
- Punto de venta y visual merchandising.
- Pricing para retail.
- Diseño y ejecución de promociones y descuentos.
- Colaboración entre marcas y retailers.

4 PLAN ESTRATÉGICO DE RETAIL Y KPI

- Análisis de la situación actual del negocio retail.
- Evaluación de escenarios futuros en el sector retail.
- Diseño de estrategias y objetivos de retail marketing.
- Identificación de los indicadores de desempeño claves.
- Ratios importantes del Category Management.
- Matemáticas para Retail: Análisis financiero y de rentabilidad.
- Retail Sostenible: Prácticas y estrategias.
- Implementación y seguimiento del plan estratégico.





PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA ↘

¿POR QUÉ UPC? ↘

DOCENTES ↘

PROPUESTA ACADÉMICA ↘

CONTÁCTANOS ↘



Contáctanos

✉ giancarlo.bravo@upc.pe

🌐 postgrado.upc.edu.pe

☎ 917 326 616

📍 Av. Cádiz 446 - 450, San Isidro

