

ACERCA DEL CURSO



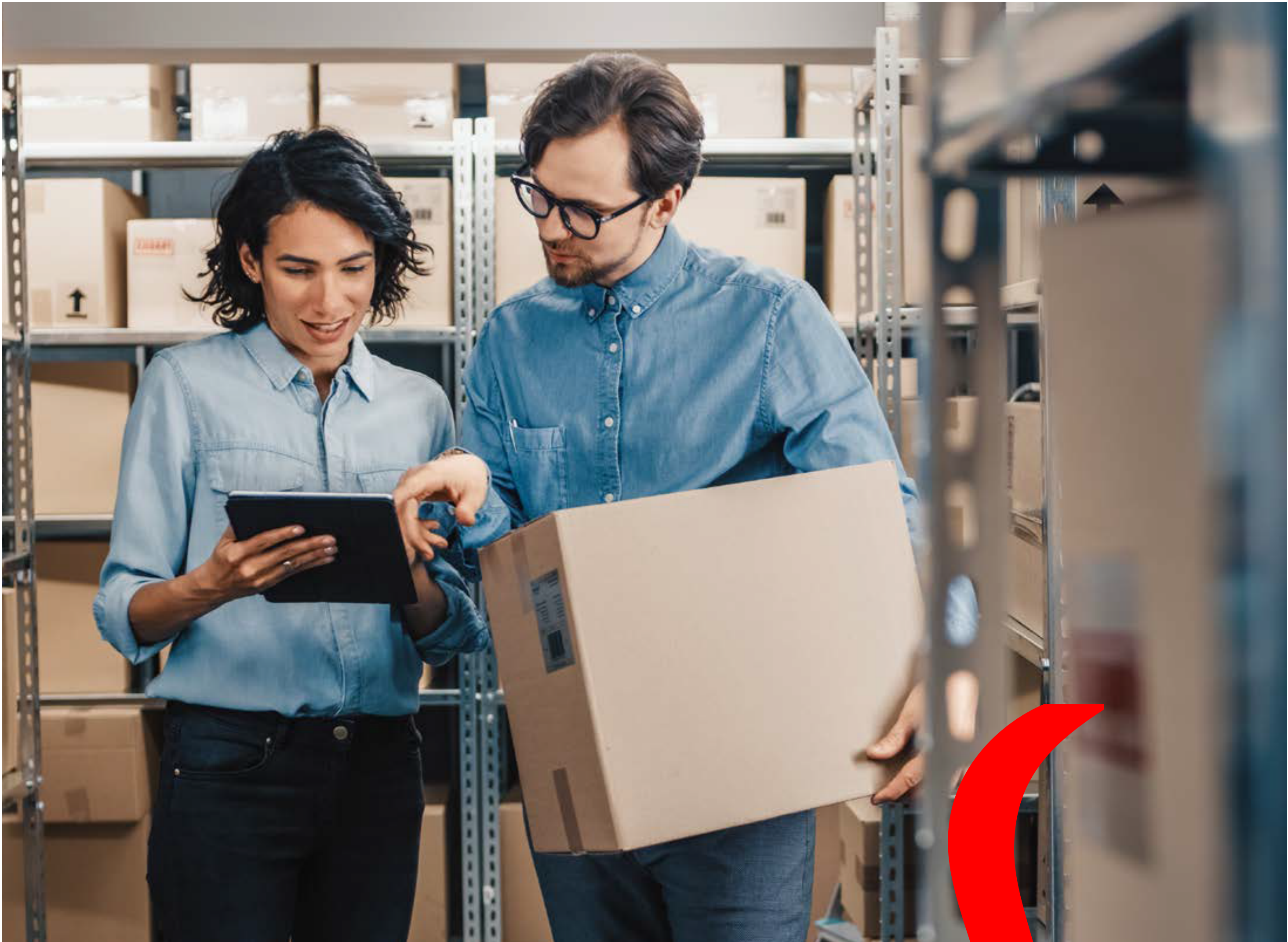
TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



curso de
especialización

Retail & Category Management

Área: Marketing y Gestión Comercial

Inicio
10.02.26



Clases a distancia

Virtual en vivo



Horario

Martes
18:30 a 22:30



Inversión

S/ 1,900*

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



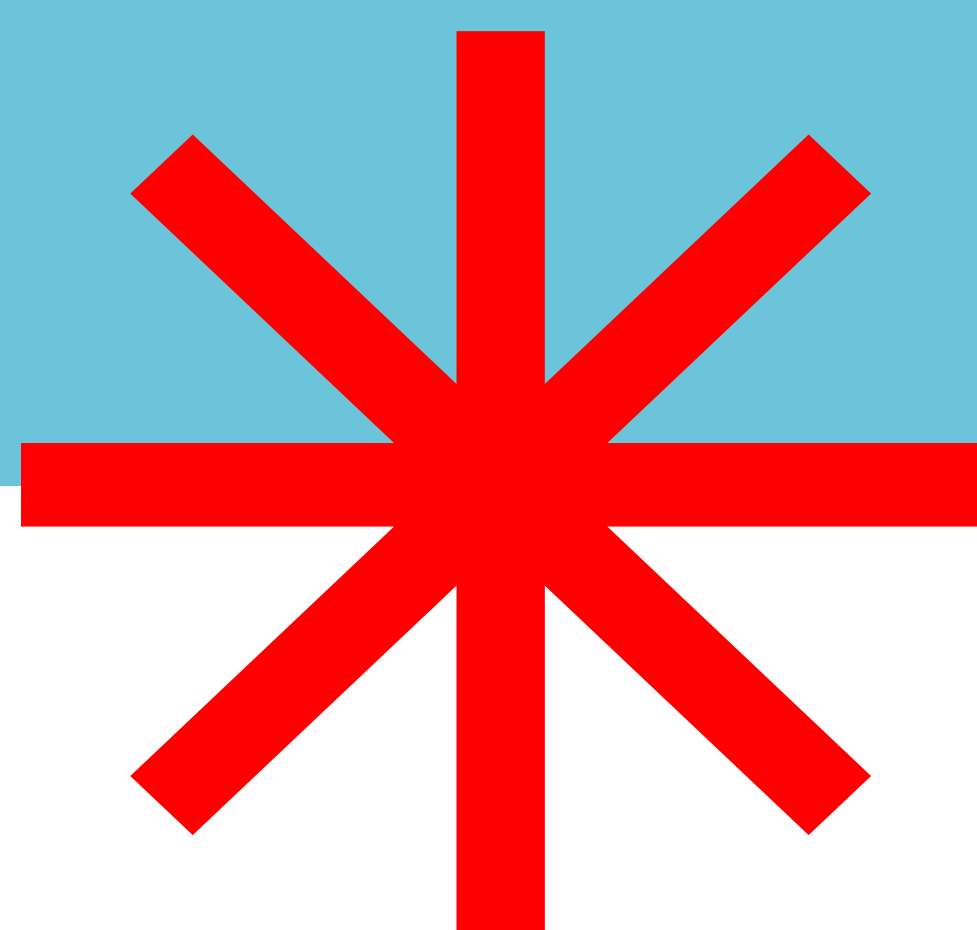
DOCENTE



CONTÁCTANOS



> Conoce los desafíos que enfrenta la industria del retail e identificar cuáles son las decisiones estratégicas que debe tomar un retailer.



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



ROGER CORCUERA*

Docente

Maestro en Marketing por ESAN. Máster en Marketing Science en ESIC Business & Marketing School, España. Ingeniero Industrial por la PUCP. Scrum Master Professional por Certiprof y Transformación Digital en Cambridge. Experto en Gestión de Retail, Gestión Estratégica de Marketing Digital y CRM. Actualmente doctorando en Administración Estratégica de Negocios en Centrum PUCP. Actualmente es Socio Fundador de Direct Marketing Group, empresa de servicios de Marketing. Socio de Deleitte Catering y Eventos SAC., Productora de Eventos Sociales y Corporativos.

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Temario**

Módulo 1: Evolución del retail moderno

- Estrategia de Canales
- Conceptos de Retail Marketing
- El Retail Moderno y Tradicional
- Clasificación y Formatos de Retail Moderno: Supermercados, Tiendas por Departamentos, Centros Comerciales
- Retail Moderno: Autoservicio
- Retail Moderno: Moda
- Retail Moderno: Otros Sectores
- Estructura del Retail peruano

Módulo 2: Estrategias de retail

- Decisiones de Retailer
- Gestión de Operaciones en el Retail
- Marcas Propias
- Shopper Marketing
- Customer Journey

Módulo 3: Category Management

- Principios y Conceptos de Category Management
- Gestión de Surtido
- Implementación del Category Management
- Beneficios de Category Management
- Ratios importantes del Category Management

Módulo 4: Trade Marketing

- Principios y Conceptos de Trade Marketing
- Funciones del Trade Marketing
- Negociación con Retail
- Punto de Venta y Visual Merchandising
- KAM: Funciones y competencias

Módulo 5: Finanzas y KPI para retail

- Principales Indicadores de Gestión KPI
- Matemáticas para Retail
- Pricing para Retail
- ROI para Retail

Módulo 6: Futuro del retail

- Transformación Digital aplicada al Retail
- E-Commerce y Omnicanalidad
- Innovaciones en Retail
- Industria vs Ecosistemas en Retail
- Retail Sostenible

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Contáctanos

Teléfono: 419 2800
(opción 3)

Av. Cádiz 446 - 450
San Isidro

Escríbenos:
sandra.hidalgo@upc.pe
913 027 654

