

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



curso de
especialización

Retail & Category Management

Área: Marketing y Gestión Comercial

Inicio
16.06.26



Clases a distancia

Virtual en vivo



Horario

Martes
6:30 p.m. a 10:30 p.m.

Duración: 24 h / 1.5 meses



Inversión

S/ 1,900*

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



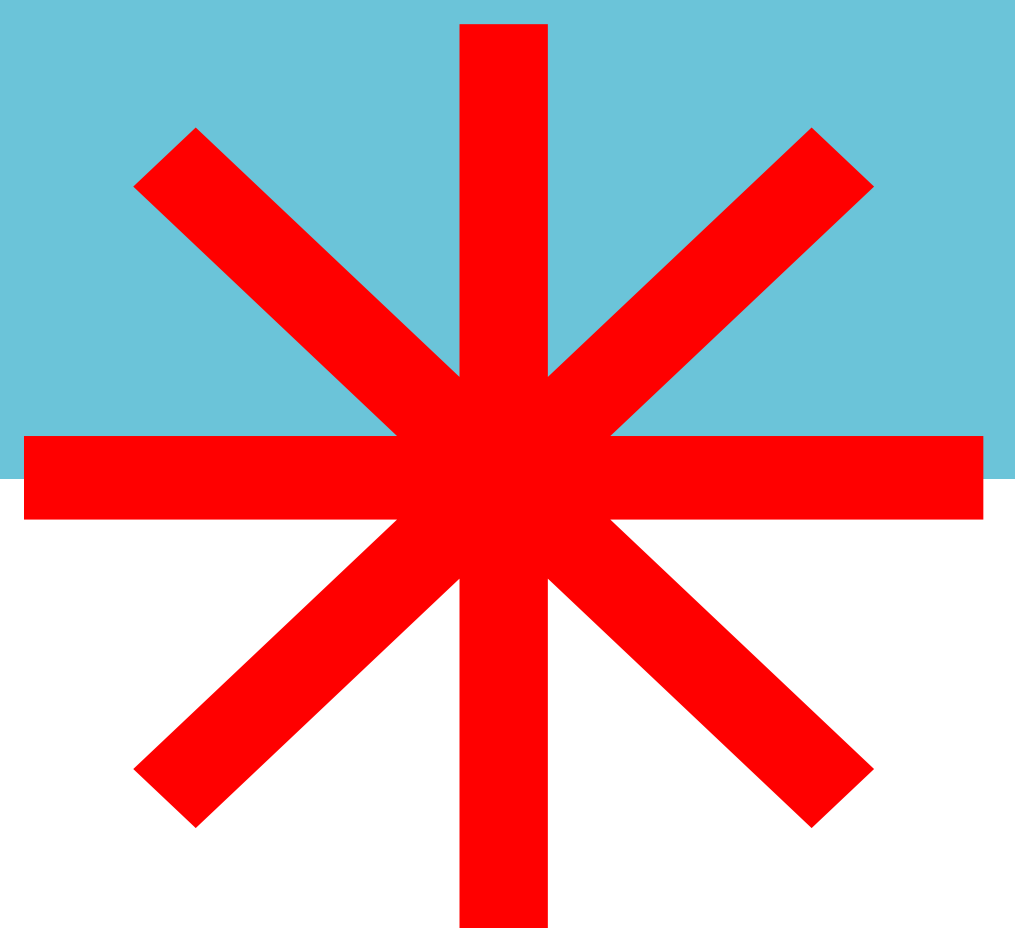
DOCENTE



CONTÁCTANOS



> Conoce los desafíos que enfrenta la industrial 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:

jordy.ramos@upc.pe
913 027 654

branko.santamaria@upc.pe
993 316 583

