

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



## curso de especialización **Trade Marketing**

Área: Marketing y Gestión Comercial

**Inicio**  
**10.04.26**



**Clases a  
distancia**

Virtual en vivo



**Horario**

**Viernes**  
18:30 a 22:30

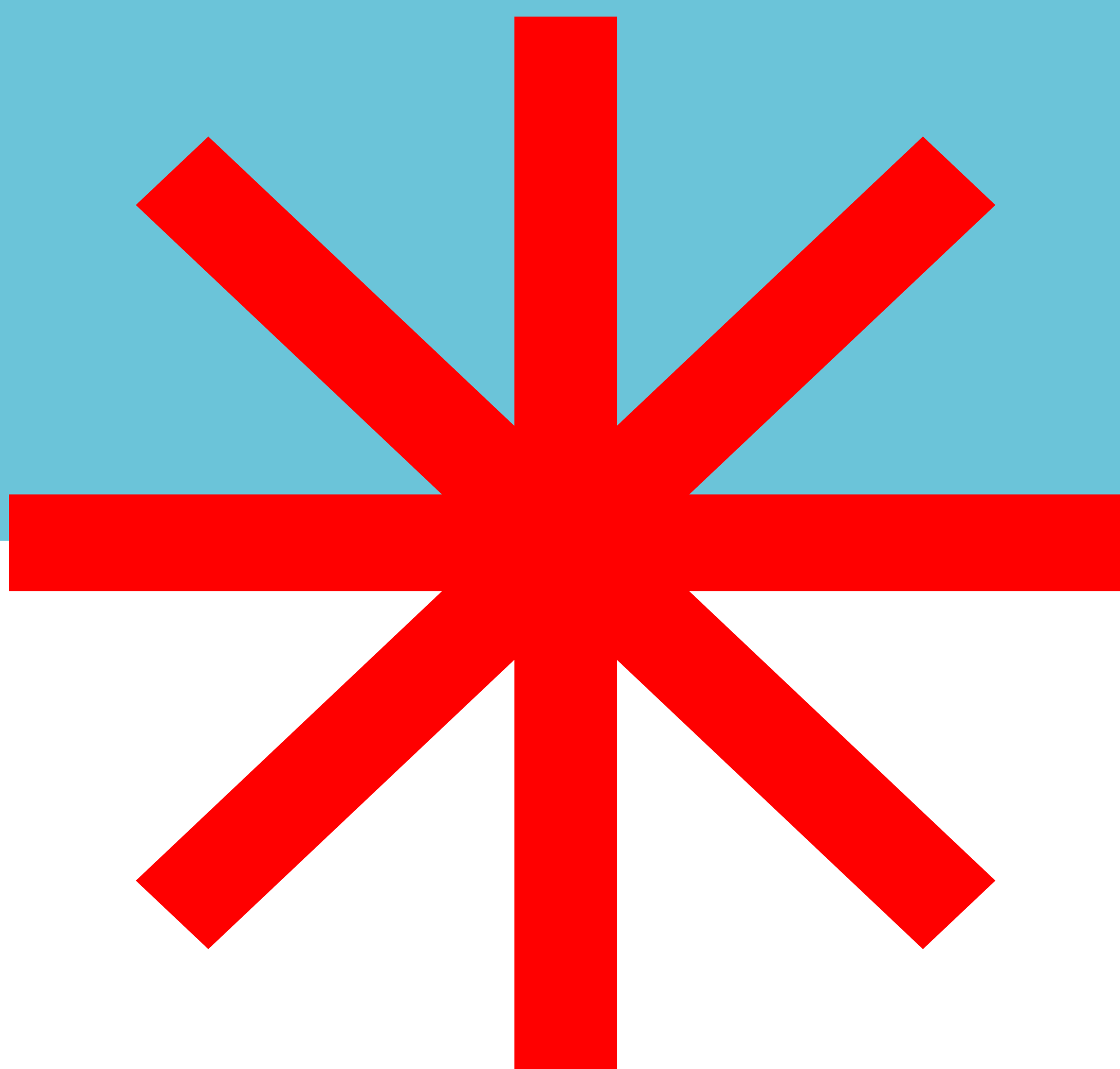


**Inversión**

S/ 1,900\*

\*Pregunta por nuestros descuentos y consulte por los términos y condiciones con nuestros asesores de venta.

**Mejora la rentabilidad  
de tu negocio** utilizando  
las herramientas teóricas  
y tecnológicas para  
cumplir los objetivos  
comerciales y de  
Marketing



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



**CARLOS MUENTE\***

Docente

Executive Master in Business Administration por INCAE Business School, Costa Rica. Especialista en PADE de Marketing por ESAN. Ha sido Gerente Comercial y de Marketing en Alpina Perú y Jefe del Departamento de Marketing en Industrias Vencedor. Actualmente es profesor en la escuela de Postgrado de la UPC y en la facultad de Administración y Marketing de pregrado UPC.



El Trade Marketing es una área que ayuda a mejorar y hacer más efectivos los esfuerzos comerciales (venta, activaciones, manejo de activos, etc), a partir de aplicarlos dentro de los diferentes actores del canal de distribución (físico o digital) como los: distribuidores, puntos de venta, mayoristas; y cualquier otro intermediario que haga posible la comercialización del producto o servicio.

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



1

2

## Temario\*\*

### Módulo 1: Canales de Distribución - Intermediarios

- Concepto del Canal de Distribución
- Objetivos y Ventaja Competitiva
- Clasificación de Canales de Distribución (Criterios)
- Tipos de Canal
- Tipos de Intermediarios
- Funciones de los Intermediarios
- Peligros con los Intermediarios

### Módulo 2: Go to Market (GTM) – Route to Market (RTM) – Omnicanalidad

- Objetivos y Estrategia
- Causas
- Implementación
- Gestión de clientes
- Retos
- Experiencias (Ejemplos)

### Módulo 3: Estrategia de Distribución - Shopper Marketing

- Cobertura
- Congruencia con 4 P´s
- Mínimo Costo
- Consumidor frente al Shopper
- Pasos para la comprensión del proceso
- Proceso Generación de Demanda

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



1

2

## Temario\*\*

### Módulo 4: Trade Marketing – Plan de Trade Marketing – Punto de Venta (PDV)

- Importancia y Ventajas
- Funciones
- Roles
- Planificación
- Misión y Objetivos del Plan
- Premisas básicas
- KPI's (evaluación)
- Material POP
- Planograma / Lay out
- Merchandising Promotoría

### Módulo 5: Material POP – Pop Up Store – Category Management

- Objetivo e importancia
- Gestión
- Razones de Apertura
- Ciclo de Vida
- Riesgos
- Introducción
- Categorías, Cluster, Roles y Universos
- Estrategias por Categoría

### Módulo 6: Marcas Blancas - Trade Marketing para Servicios

- Importancia
- Estrategias del PdV
- Estrategias del Fabricante
- Concepto
- Diferencias
- Pasos Claves

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

