



**CENTRUM
PUCP**

eada[®]
business school
barcelona

DIPLOMATURA INTERNACIONAL

Retail Management



**Executive
Education**
SURCO



**CENTRUM
PUCP**

eada[®]
business school
barcelona

DIPLOMATURA INTERNACIONAL

Retail Management



El sector retail se transforma constantemente en su dinámica y requiere de profesionales altamente capacitados y competitivos para poder atender de forma cada vez más acertada a los clientes. En la actualidad enfrenta retos y dilemas que requieren foco sobre las decisiones estratégicas en términos de posicionamiento, diferenciación, tecnología y servicio. Desde hace tres años, Perú se ubica en el puesto 9 de países emergentes clasificados como los más atractivos para invertir según el Global Retail Development IndexTM (GRDI) de la firma ATKearney. Sin embargo, con la entrada de retailers globales y el establecimiento de un mercado de alta competitividad, sobreviven sólo quienes son capaces de ofrecer experiencias de compra inolvidables, ampliar sus canales, madurar aceleradamente sus procesos y desarrollar al mejor talento disponible. El egresado de la Diplomatura de Estudio Internacional Empresarial en Retail Management tendrá conocimiento especializado en la gestión del retail moderno; ello le permitirá generar valor en su organización, a través de una gestión adecuada de todos los actores en las diferentes áreas del negocio.



Objetivos

Analizar la situación actual del negocio retail, sus características y el valor agregado que ofrece.

Evaluar escenarios y definir una situación futura deseada en el sector retail.

Diseñar estrategias y objetivos de retail marketing.

Identificar los indicadores de desempeño claves para el desarrollo del negocio.



Doble Certificación Internacional

Centrum PUCP

Diplomatura de Estudio Internacional Empresarial en Retail Management

EADA Business School

Programa Avanzado Internacional en Retail Management

Tercera Certificación (Opcional)

Programa Avanzado Internacional en Innovación y Emprendimiento (viaje de estudios opcional a Barcelona, España)



Perfil del Participante

29 años de edad en promedio

5 años de experiencia promedio



61% mujeres

39% hombres



15% directores

25% jefes

23% especialistas

37% coordinadores/analistas



Ventajas



Curso Online con la Escuela de Alta Dirección y Administración de España (EADA).



Recibirás una sólida formación académica y práctica, que permitirá perfeccionar tus conocimientos en gestión de negocios retail.



Tendrás el respaldo de una escuela top de América Latina y la única en el Perú con Triple Corona académica, así como de EADA Business School ubicada en el top 25 de las mejores Escuelas de Negocios de Europa.



Serás guiado por docentes nacionales e internacionales de altísimo nivel académico, experiencia comprobada en negocios y magníficas cualidades personales.



La estructura curricular más moderna y completa asegura el nivel de profundidad que requieres.



Podrás mejorar tus redes de contactos al pertenecer a una comunidad que agrupa a los mejores profesionales.



Contarás con una cuenta de correo, acceso al Campus Virtual y material complementario del curso.

Módulo I

- Punto de Venta y Visual Merchandising
- Gestión del Talento en el Retail
- Surtido y Category Management

Módulo II

- Logística y Supply Chain Management en el Retail
- Comportamiento del Consumidor - Shopper Marketing
- Finanzas Aplicadas al retail

Módulo III

- E- Commerce y Omnicanalidad
- Futuro del Retail: Transformación Digital Aplicada al Retail

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quorum requerido CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Punto de Venta y Visual Merchandising

En este curso se verán elementos de punto de venta y visual merchandising como herramientas estratégicas y técnicas para mejorar la visualización mediante la ubicación, atención al cliente y experiencia del cliente que motiven la compra y aumenten la rentabilidad de los productos. Asimismo se analizarán los tipos de planograma y cómo diseñarlos según las necesidades de la tienda.



Gestión del Talento en el Retail

En gestión del talento en el retail revisaremos el proceso de reclutamiento, criterios de selección y proceso de incorporación para el personal adecuado según el modelo del negocio retail. También se abordarán temas de crecimiento personal y analizaremos la motivación del talento de la empresa.

Surtido y Category Management

En category management y surtido se estudiará el proceso de administración de cada una de las categorías del producto del negocio, revisando el manejo de las marcas, precio y negociación con los proveedores. Estas herramientas atienden la optimización en la gestión del retail en un marco de no atender simplemente las necesidades del consumidor, si no de presentar un producto y cautivar la atención de este.

Logística y Supply Chain Management en el Retail

Revisaremos aspectos teóricos y prácticos del manejo de inventarios y distribución en almacén mediante el análisis del proceso, planificación, ejecución y control de la logística de las empresas del sector retail.

Comportamiento del Consumidor – Shopper Marketing

Entender las necesidades del consumidor y cómo articula su proceso de consumo es un proceso clave para diseñar la oferta de los productos de la empresa. Por tanto, revisaremos conceptos elementales como la segmentación del consumidor y el posicionamiento, branding, publicidad, estrategia de precios y estrategias de comunicación de los productos.

Finanzas Aplicadas al Retail

El profesional que desempeña labores en el sector retail debe de comprender más allá de

ver si las cifras de sus productos aumentan, debe revisar indicadores financieros como ROE, rotación de inventarios, días promedio de cobranza, de pago y de inventario por cada una de sus líneas de producto y optimizar, comprendiendo, analizando y reestructurando sus líneas de producto según performance.

E-Commerce y Omnicanalidad

En la actualidad, los negocios en general han actualizado sus tendencias, lo siguen haciendo y lo seguirán haciendo perpetuamente. El sector retail presenta retos aún mayores en la digitalización, el e-commerce y las herramientas y desafíos que presenta el mundo digital como las páginas web, los móviles y la armonía entre estos y el punto físico de venta.

Futuro del Retail: Transformación Digital Aplicada al Retail (EADA)

Analizaremos los disruptores en el mundo y los disruptores que se perfilan a cambiar el negocio del retail en el mañana. Es preciso analizar los casos de Amazon o Alibaba que presentan nuevos modelos de operación que perfilan a darle un nuevo giro a cómo hacemos negocios actualmente. Se cuestiona si basta con solo estar a la par de las nuevas tecnologías. Este curso lo dictará EADA.



Carlos Enrique Merino Aspauza

El profesor Merino es Magíster en Administración de Empresas con concentración en Marketing de la Universidad del Pacífico, Perú. Bachiller en Ingeniería Industrial por la Universidad de Lima, Perú. Cuenta con múltiples programas de capacitación y entrenamiento en España, EE.UU., México, y Sudamérica.

Ha sido Gerente de Producto de D'Onofrio, Gerente de Marketing de Pepsico Food, Frito Lay, Gerente Comercial de ChinaWok, Gerente de Marketing y Trade de Bimbo, Gerente de Marketing de Manufacturas Metálicas Record y Gerente de Ventas de Canales Alternativos de Oncosalud. Actualmente es Jefe y Profesor del Área Académica de Marketing, Ventas y Emprendimiento en CENTRUM Católica Graduate Business School. Asimismo, es Director de la Sociedad Peruana de Marketing y Director Gerente de Venti Grupo Inmobiliario, Concepto Edificaciones SRL.



Juan O ´ Brien Cáceres

El profesor O ´ Brien es DBA(c) Doctor of Business Administration, Maastricht School of Management, Países Bajos, Ph.D.(c) en Administración Estratégica de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú, Master of Philosophy y Master of Business Administration in General and Strategic Management de la Maastricht School of Management, Países Bajos, Magíster en Administración Estratégica de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú, Economista, Universidad de Lima, Perú, Strategie Financiere en la Université Laval, Québec-Canadá.

Cuenta con amplia experiencia en banca, inversiones, trader internacional, evaluación de proyectos, financiamiento de proyectos, valuación de empresas y activos; venture capital, administración de valor y consultoría en planeamiento

estratégico. Director de empresas del sector construcción, servicios, energía y comercio. En relación con su labor docente amplia experiencia en los cursos de finanzas corporativas, ingeniería financiera y mercado de capitales, gestión de valor, herramientas cuantitativas de marketing y planeamiento estratégico. Actualmente es Director de Cátedra y Profesor del Área Académica de Finanzas, Economía Empresarial y Contabilidad de CENTRUM Católica Graduate Business School.



Manuel Gómez Buroz

MBA (IESA), Coach Certificado (IESA), Licenciado en Gerencia de Recursos Humanos (UDO).

Consultor especializado en el desarrollo de propuestas y soluciones creativas a problemas complejos en las áreas de aprendizaje organizacional, fashion retail, liderazgo y endomarketing. Profesor Invitado de Educación Ejecutiva en IESA. Ha ocupado posiciones de alta gerencia y dirección en el área de gestión de talentos dentro de empresas y conglomerados del sector retail, con énfasis en aprendizaje, desarrollo y universidades corporativas.



Diana Tello Sumilla

La profesora Diana Tello es Licenciada en Periodismo por la Universidad Jaime Bausate y Meza y Magíster en Dirección de Marketing por la escuela de negocios CENTRUM Católica del Perú, y Master of Science en Marketing por EADA Business School de Barcelona. Diplomada en Data Driven Marketing y Finanzas por la Universidad Pacífico.

En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como Jefe de Marketing Digital de SODIMAC y MAESTRO, y Jefe web corporativo de YANBAL.

Con relación a su experiencia como docente ha impartido cursos de Estrategia y Marketing Digital en la Universidad de Ciencias Aplicadas.

Actualmente es Profesor en el Área de Marketing y Comunicaciones en la Universidad de Ciencias Aplicadas (UPC) y en los programas EDEX de CENTRUM Católica Graduate Business School.



Sergio Raúl Chamocho Cabanillas

El profesor Chamocho es Bachiller en Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuenta con un MBA en Administración Estratégica de Empresas en CENTRUM CATÓLICA Graduate Business School

En relación con su experiencia profesional, tiene más de 20 años de experiencia en el sector retail en las áreas de operaciones y comercial de la empresa líder en el Perú. Orientado hacia la optimización de la rentabilidad, ventas y servicio al cliente a través del uso óptimo de los recursos materiales, humanos y financieros que permitan una mejora continua y faciliten la consecución de las metas. Ha sido Gerente de Operaciones y Gerente de Tienda en Saga Falabella, así como Gerente de Proyectos y actualmente es Gerente Central de Operaciones de los Centros Comerciales Open Plaza.

Actualmente es Profesor en el Área Académica de Operaciones, Logística y Tecnología en CENTRUM Católica.



Elizabeth Sáenz Musayon

La profesora Elizabeth Sáenz es Ingeniera Informática, Magister en Dirección de Empresas Estratégicas en CENTRUM PUCP Graduate Business School del Perú y Master Internacional en Liderazgo de EADA Business School de Barcelona España. En relación a su experiencia profesional, se desempeña como Jefe de Aplicativo de Software del Centro de Competencias Corporativo de SODIMAC. Con relación a su experiencia como pre docente ha impartido cursos en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Actualmente es Profesora del Área Marketing, Ventas y Emprendimiento en CENTRUM PUCP Graduate Business School.

* Centrum PUCP se reserva el derecho de modificar la plana docente por motivos de fuerza mayor, sin perjuicio de la calidad del programa.





**CENTRUM
PUCP**

**Executive
Education**
SURCO

Inicio

Octubre 2020

Duración y Horario

8 meses lectivos

Lunes y Jueves de 19:00 a 22:30 hrs

Curso Online EADA Business School

Modalidad

Aula virtual sincrónica, en tiempo real

Inversión*

S/. 16,500

Consulta por nuestros descuentos y facilidades de financiamiento

Requisitos

Contar con un año mínimo de experiencia en cargos ejecutivos o empresariales.

Documentos requeridos:

- Ficha de inscripción
- Copia simple del DNI (ambas caras), Carné de extranjería o Pasaporte (para postulantes extranjeros)
- Currículum Vitae no documentado y foto escaneada (Formato CENTRUM)
- Compromiso de Honor (Formato CENTRUM)
- Compromiso financiero (Formato CENTRUM)
- Abono de S/100 por proceso de admisión

* Condiciones

Los precios y condiciones están sujetos a variación

La inversión **incluye:**

- Emisión del diploma CENTRUM PUCP y Certificado EADA Business School
- Costos académicos

La inversión **no incluye:**

- Opción a la tercera certificación

Informes:

centrum.executivesurco@pucp.edu.pe

www.centrum.pucp.edu.pe

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal

2017 Best Business Schools Ranking



EXECUTIVE EDUCATION
Nº **1** TOP **10**
en el Perú en Latinoamérica
Financial Times 2018