CURSO CORTO EDEX WOMEN

Estrategias de Canales de Comercialización y Trade Marketing



Inicio:
Lunes 24 de Octubre

Frecuencia:
Semanal

Horario:
19:00 - 22:30

Modalidad:
Clases en tiempo real

Executive Education
C-LEVEL

¿Qué es un **EdEx Women?**

Son cursos diseñados y dictados en alianza con la asociación WomenCeo Perú, una asociación internacional con 5 años de presencia en el Perú, que promueve el liderazgo de las mujeres en las organizaciones para generar cambios culturales en favor de la igualdad de oportunidades y la diversidad, en alianza con CENTRUM PUCP cuentan con los un fortalecido portafolio de Programas para Mujeres más reconocidos en el medio con más de 300 participantes a la fecha; es la impulsora de la Iniciativa 30% al 2030 para la presencia de mujeres en Directorios y creadora de la Plataforma de Directores. Los cursos EdEx Women son cursos que, en corto tiempo, fortalecerán tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas

- Ocho semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.
- Diversidad temática e inicios durante todo el transcurso del año.
- Clases dictadas en tiempo real Vía Zoom y mediante la plataforma de aprendizaje Canvas.
- Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.
- Doble Certificación Simultánea, por Centrum PUCP y Women CEO Perú.
- **Certificación Progresiva**
  Certificado de Estudios Ejecutivos para Mujeres Líderes de Negocios. Aprobar 4 Cursos Cortos Edex Women de las distintas áreas en un año y medio.



Descripción del **Programa**

Este curso de Estrategias de Canales de Comercialización busca desarrollar en los participantes una visión profunda en el diseño y estrategias que facilitan el flujo del producto al consumidor de forma y la implementación del Trade Marketing en la organización, desde una perspectiva gerencial, a través del curso se desarrollan conceptos, procedimientos y técnicas para el desarrollo de estrategias dirigidas a lograr una gestión de canales de comercialización enmarcada en parámetros de alta efectividad y competitividad. En este sentido, se realiza el tratado de principios y metodologías para la formulación de estrategias, directrices y de estrategias operativas de marketing a nivel integral de la organización.

Objetivo

Comprender las funciones y tareas claves en el ámbito de la gestión de canales de comercialización y trademarketing.

- Comprender las funciones y tareas claves en el ámbito de la gestión de canales de comercialización y trademarketing.
- Diseñar estrategias efectivas de canales de comercialización.
- Evaluar los criterios para la elección de una estructura de canal de comercialización.
- Identificar las variables que contribuyen en la creación de valor entre el fabricante y el distribuidor
- Implementar el Category Management
- Gestionar el Trademarketing diseñando planes de crecimiento por canal y cliente.

Dirigido a

Mujeres profesionales de las áreas de ventas, marketing y trade marketing de empresas de sector B2B, B2C, ó B2B2C que buscan optimizar sus Estrategias de Canales de Comercialización y Trade marketing.

Ruta de **Aprendizaje**

SESIÓN 1 y 2
Lunes 24 de octubre

La intermediación comercial

- Importancia estratégica del canal de comercialización
- Cadena de valor y funciones de canal
- La nueva realidad. Cambios y oportunidades
- Rediseño del canal de comercialización

SESIÓN 3 y 4
Lunes 31 de octubre

Estructura del canal de comercialización

- Reubicando al distribuidor como un cliente clave
- Canales propios vs tercerización de funciones
- Fuentes de creación de valor en contextos B2B, B2C, B2B2C
- Definiendo la matriz de propuesta ganadora a traves del Reloj de Bowman.

SESIÓN 5 y 6
Lunes 7 de noviembre

Canales B2B, Tradicional, Moderno y Digital

- Canal B2B: Estructura, tamaño y perfil
- Canal B2C: Propio, tercero, online
- B2B2C: Sellin, Sellout
- Recorrido omnicanal y momentos de la verdad.

SESIÓN 7 y 8
Lunes 14 de noviembre

Omnicanalidad y Shopper Marketing

- Del offline a la omnicanalidad
- Estrategias omnicanal dentro de la organización
- Momentos de la verdad y shopper marketing
- Plan estratégico omnicanal

SESIÓN 9 y 10
Lunes 21 de noviembre

- **Marketing en Retail**

- Customer Centricity
- Estrategias genéricas y Retail Mix
- Construyendo una experiencia de compra atractiva en el retail
- Asegurando la rentabilidad en el retail

SESIÓN 11 y 12
Lunes 28 de noviembre

Category Management

- Conceptos claves del category management : Qué es y su radio de acción
- Ventajas de category management para el trademarketing, distribuidor y cliente
- Gestión del category management: Método de 7 pasos.

SESIÓN 11 y 12
Lunes 5 de diciembre

Gestión y Organización del Trademarketing

- Trademarketing: conceptos y funciones claves
- Desarrollo del trademarketing e implementación
- Fórmulas colaborativas y de crecimiento: foto del éxito y matriz de colaboración

SESIÓN 13 y 14
Lunes 12 de diciembre

Presentación TAF

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. Cualquier eventual cambio en la programación les será comunicado oportunamente.

Docentes del **Programa**

Luis Alberto Bailly Velasco

Doctor en Administración , Universidad Nacional Federico Villarreal. Magister en Marketing, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Programa en Dirección Comercial, Esade, España. Programa Retail Management, IAE Argentina. Programa de Alta Especialización en Dirección de Ventas, ESAN. Especialista en Marketing y Ventas, con 25 años de experiencia gerencial en el Perú y en el extranjero, para empresas líderes en la comercialización de productos de uso industrial, comercial y de servicios. Se ha desempeñado como Ingeniero de Ventas y Superintendente de Operaciones de Prolansa-Grupo Armco. Gerente Regional de Ventas de Videotron, Montreal (Canadá). Gerente Comercial División Retail, Precisión Perú.

Actualmente es Gerente General de Avance Educativo, empresa dedicada a la consultoría especializada de ejecutivos en las áreas de marketing y ventas.

centrum PUCP
ESCUELA PARA LOS BUENOS NEGOCIOS

WOMEN CEO Perú

Inicio:
Lunes 24 de Octubre

Frecuencia:
Semanal

Duración:
08 semanas

Modalidad:
Clases en tiempo real

Horario:
19:00 - 22:30

Inversión:
S/ 2100

Información y descuentos

executive.centrum@pucp.edu.pe
+51 959 179 180

Executive Education
C-LEVEL

unicon
CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON, entre las Top 100 referentes en Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES
AACSB ACCREDITED | EFMD EQUIS ACCREDITED | BUSINESS GRADUATES ASSOCIATION | ASSOCIATION AMBA ACCREDITED
DE EXCELENCIA ACADÉMICA

5 PALMES OF EXCELLENCE
eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking

FT FINANCIAL TIMES
EXECUTIVE EDUCATION
N° 1 en el Perú
N° 55 en el Mundo
FINANCIAL TIMES 2022