

DIPLOMADO EN GESTIÓN DEL RETAIL



Vigilada Mineducación

Educación
Continuada



Mayores informes
Teléfonos: (605) 3500922
cec@uninorte.edu.co
www.uninorte.edu.co/web/educacion-continuada

Justificación

En Colombia el sector Retail factura más de USD50.000 millones al año, con un crecimiento promedio anual del 8.3% (con nuevos puntos de venta, y 5.2%, mismas bases).

Integrado por miles de empresas, desde unas con pocos establecimientos, hasta otras con más de 2.000, emplea a cientos de miles de personas y envuelve gran variedad de productos, como alimentos, moda, cuidado personal, automóviles, ferretería, construcción, hogar, medicamentos o entretenimiento.

Es así que las necesidades de más de 47 millones de personas son atendidas a través de este sector, razón más que suficiente para que el Retail cobre relevancia trascendental en la economía del país, para la cual se necesitan profesionales muy bien preparados.

El profesional del Retail debe contar con una preparación adecuada, profunda y específica que le permita responder a los requerimientos de la empresa, estar atento a las necesidades y reacciones del cliente y diseñar e implementar indicadores y propuestas innovadoras que respondan a esas necesidades; liderando equipos de trabajo de alto desempeño, que adapten la oferta del negocio a su entorno.

Debe dominar las variables que garantizan el éxito en Retail y contar con excelente capacidad y formación analítica, crítica, de abstracción y resolución de problemas, para crear estrategias y planes de acción a corto, mediano y largo plazos, y llevarlas a la ejecución, apoyando su experiencia en el dominio de técnicas y herramientas adecuadas.

Dirigido a:

Profesionales del Retail que desempeñen cargos de alta o media dirección, y quienes se encuentren en niveles de jefatura y coordinación-supervisión y estén en procesos de formación o crecimiento en la organización.

Asimismo, va dirigido a profesionales de diferentes disciplinas que deseen conocer y sumirse en el mundo Retail, en cargos directivos y/o de supervisión.

Resultados de aprendizaje

- Proponer, justificar e implementar una Estrategia de Precios Retail, indispensable para la diferenciación estratégica de la empresa.
- Definir e implementar la estrategia de Category Management, necesaria para fortalecer el posicionamiento de la cadena.
- Identificar, implementar y gestionar los KPI's adecuados para el óptimo desempeño en cada una de las áreas funcionales del Retail.
- Medir y gestionar efectivamente (optimizar) el uso de los principales recursos en Retail, que garanticen la salud del negocio.
- Definir la estrategia de exhibición en los puntos de venta, esenciales para maximizar la positiva experiencia de compra de los clientes.
- Definir la Estrategia Total de la Marca Propia de la cadena, factor relevante en el Resultado Neto Financiero.
- Identificar los factores críticos de éxito de los inventarios, y definir la tipificación óptima de los mismos y su medición, para garantizar la continuidad del negocio.

Metodología

Se desarrollarán las siguientes actividades de trabajo en el contexto de las sesiones: Gamificación Método del Caso Metodologías experienciales Trabajo autónomo en los lugares de trabajo o sitios reales Trabajo participativo y colaborativo

Contenido

Módulo 1 – Fundamentos del retail

- Introducción al Retail - El Retail en Colombia
- Evolución del comprador colombiano
- Clasificación de los formatos Retail
- Conceptos y definiciones Retail
- Estrategia y Propuesta de Valor en Retail
- Estructura Organizacional en Retail
- Midiendo el desempeño en Retail

Módulo 2 – Gestión del punto de venta

- Experiencia de Compra y Gestión Servicio Cliente
- Surtido, reposición e implantación
- Inactivos-Desactivados-Descodificados
- El Lay-Out

- Merchandising
- Los 12 pilares de la tienda eficiente
- Estándares Básicos Operacionales
- La comunicación en el punto de venta
- Indicadores de la gestión de tienda
- Gestión de Inventarios

Módulo 3 – Gestión de Marketing

- Posicionamiento Estratégico en Retail
- Category Management
- Estrategia de Marcas Comerciales, Propias, Exclusivas
- Política de Precios

Módulo 4 – Gestión Comercial

- Gestión de Compras
- Características y modelos de Negociación en Retail
- Indicadores Comerciales
- Gestión de Las Líneas
- Selección, desarrollo y evaluación de proveedores



Módulo 5 – Gestión del talento humano en retail

- Competencias laborales Duras y Blandas
- Personalidad y ajuste de perfiles en Retail
- Perfiles multifuncionales en Retail
- Cultura Organizacional y Clima Organizacional
Comportamiento Humano en Retail
- Retos en la Gestión del Talento Humano

Módulo 6 – Fundamentos estratégicos y eficiencia operacional

- ¿Qué es estrategia en Retail?
- Estrategia Vs. Efectividad Operacional
- Modelo Estratégico de BABSON-GUTIÉRREZ (T-P-C) Gerencia estratégica de los recursos en Retail

Módulo 7 – Gestión Logística y Abastecimiento

- Cadena de Abastecimiento
- NOI
- Resurtido automático
- Cross-Docking y Distribución

Duración del programa

100 Horas

(84 horas sincrónicas + 16 horas asincrónicas)



Experto facilitador

CARLOS ALBERTO PISCIOTTI

Administrador de empresas, Universidad Javeriana; MBA Executive, Isead Business School. Experiencia de más de 22 años en Retail. Actualmente es vicepresidente de Expansión de ALIMENTOS AL CONSUMIDOR (GRUPO NUTRESA).

MAURICIO ORTIZ

Administrador de Empresas, Universidad del Norte, Master International Marketing, ESMA/España, M.B.A. Universidad del Norte; Gerencia Internacional de Marketing Japonés, Otaru University of Commerce, Japón; Gerencia en Negocios Internacionales, Universidad del Norte. Experiencia Académica y Profesional. Hoy en día se desempeña como Profesor, Investigador y Consultor del Departamento de Mercadeo y Negocios Internacionales de la Escuela de Negocios de la Universidad del Norte. Adicionalmente se desempeña como presidente del Consejo de Administración de la RCPI (Red Colombiana de Profesiones Internacionales) y Par Académico del Consejo Nacional de Acreditación del Ministerio de Educación Nacional. Es profesor de Pregrado, Especializaciones y Maestrías, Conferencista, Asesor y Consultor de Empresas, Autor de artículos académicos, de capítulos de libros de Marketing y Negocios Internacionales, así como de casos empresariales y columnista de periódicos regionales (El Heraldo) y empresariales (La República). Se desempeña como Consultor en el Área de Marketing y Negocios Internacionales; Consultor en Procesos de Acreditaciones Académicas y Consultor de Marketing en Proyectos de Regalías Nacionales.

ALLIS CHACÓN CÁRDENAS:

Psicólogo, Universidad Católica de Colombia. 20 años de experiencia en Retail. Experiencia docente de más de 5 años. Actualmente se dedica a consultoría en Talento Humano.

TAMERLAN JAIMES GUTIÉRREZ

Ingeniero Industrial, Universidad del Norte, Especialista en Logística Integral, Corporación Universitaria de la Costa, M.B.A. Universidad del Norte. 27 años de experiencia en Logística y más de 14 en Retail. Actualmente es Jefe Nacional de Servicios Logísticos en FLAMINGO S.A.