



video
bienvenida



módulo 1
e-learning



módulo 2
e-learning



módulo 3
e-learning



módulo 4
e-learning



módulo
presencial

CATEGORY MANAGEMENT Y GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

> OBJETIVO DEL CURSO

Comprender las raíces de la Administración de Categorías (Category Management), su desarrollo y cómo dar una respuesta eficiente al consumidor, satisfaciendo sus necesidades y generando una compra placentera.

> ESTE CURSO TE PREPARA PARA

- Entender las nuevas tendencias que están afectando el entorno comercial y la relación entre fabricantes y retailers.
- Lograr un profundo conocimiento de los componentes claves de los procesos de administración de categorías, account planning y negociación.
- Aplicar los principios y pilares de estas metodologías de trabajo a los respectivos negocios con el objetivo de apoyar los planes de trabajo en esta área.

> CONTENIDO CURSO ONLINE

Módulo 1:

Introducción y análisis de la Categoría

Entender los orígenes del concepto, qué es y los beneficios que proporciona como herramienta de negocios.

- ¿Por qué usar administración de categorías?
- Definición de una categoría.

Módulo 2:

Planificación estratégica y táctica

Reconocer los pilares fundamentales de la planificación: surtido, precios, promociones, etc.

- Análisis de una categoría.
- Evaluación de una categoría.

Módulo 3:

Implementación

Analizar cómo llevar a la práctica los pasos anteriores. Definir cómo será la comunicación con los compradores y consumidores.

- Estrategias para la categoría.
- Tácticas para una implementación.

Módulo 4:

Revisión y control

Aplicación de las metodologías aprendidas a casos de negocio.

- Ejecución en tienda.
- Tácticas de implementación.



Profesor
JORGE
CARNIGLIA

Ingeniero Comercial, Universidad Diego Portales, Chile.
Diplomado en Marketing de la Universidad de Chile, Chile.

Su trayectoria profesional se ha desarrollado en el ámbito académico y ejecutivo, en empresas multinacionales en las áreas de Ventas, Marketing, Investigación de mercado y consultoría. En la actualidad, se desempeña como director de una empresa de Investigación de Mercado y consultor en Retail y Marketing.

Valor: \$280.000

Horas: 28 hrs. on line + clase presencial de 4 hrs.

Fecha inicio: 26/12/2019

Fecha término: 21/01/2020

Clase presencial: sábado 25/1/2020 de 9:30 a 13:30 horas