



video
bienvenida



módulo 1
e-learning



módulo 2
e-learning



módulo 3
e-learning



módulo 4
e-learning



módulo
presencial

GESTIÓN DE DEMANDA, INDICADORES DE GESTIÓN Y PRICING

> Objetivos

- Dar a conocer los principales elementos de Estadística aplicada a la gestión de Retail.
- Internalizar el conocimiento de los principales indicadores de gestión de Retail,
- Definir en los principales medidores de desempeño estableciendo métricas de resultados.

> Este curso te prepara para:

- Incentivar y desarrollar la capacidad analítica del negocio con una visión 360°.

> CONTENIDO CURSO ONLINE

Módulo 1: Indicadores de Gestión, KPI's claves de medición

Comprender y definir los Indicadores de gestión o KPI's claves de Medición.

- Venta por metro cuadrado.
- Posicionamiento de precios.
- SSS (same,Stores,sales).
- Out of Stock.
- Distribución física y ponderada.
- Días de inventario. Otros.

Módulo 2: Generación de Demanda. Forcast. Definición de los Objetivos de Ventas

Comprender y definir los Indicadores de gestión o KPI's claves de Medición.

- Definición de los drives relevantes para definir los objetivos de ventas.
- Plan comercial Integrado.
- Metodología para elaboración de un forcast o proyecciones de ventas.
- Comprensión y definición de las variables claves del marketing mix, Pricing.

Módulo 3: Conocer experiencias y casos reales de

- Gestionar indicadores propios de gestión que permitan controlar y mejorar el desempeño de las labores y de los resultados de la organización.
- Podrán comprender y elaborar un proceso de forcast u objetivos de ventas alineados a toda la organización.
- Aplicar experiencias y casos reales de gestión en procesos e innovación aplicados al retail para identificar y gestionar la variables claves del marketing mix en particular integrando las definiciones de pricing y rentabilidad.

gestión en procesos e innovación aplicados al retail

Conocer las prácticas mas innovadoras y como aplicarlas a la realidad de las organizaciones.

- FMG (OSA) Out of Stock.
- B2b y B2C.
- Innovación en procesos.
- Reposición de productos en PDV.
- CPFR.

Módulo 4: Conocer experiencias y los desafíos en la Tendencias del Retail

Conocer las estrategias para enfrentar los desafíos de la Economía Digital.

- Omnicanalidad.
- Economía Digital versus la economía física.
- Offline versus online.
- Mercados maduros versus emergentes.



Profesor
**PABLO
BARBERIS**

Ingeniero comercial, con postítulo en marketing estratégico, marketing digital y posformación en retail, logística, TI y comercio electrónico. Certificación de Scrum Alliance en metodología ágil y scrum master.

Cuenta con más de 23 años de experiencia liderando gerencias generales y comerciales en la industria del retail, consumo masivo, agroindustria, servicios y tecnología en empresas nacionales e internacionales, tanto en Chile como en Latinoamérica.

Director de empresas y subdirector del Área Consultoría de Unegocios de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Director académico y docente para el desarrollo de ejecutivos en temas de planes de negocios y análisis de los mercados, planificación estratégica, transformación digital, retail, gestión de la innovación, canales de distribución, marketing avanzado y desarrollo de productos. Speaker nacional e internacional en temas relacionados.

Valor: \$280.000

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

Fecha inicio: 25/09/2019

Fecha término: 22/10/2019

Clase presencial: sábado 19/10/2019 de 9:30 a 13:30 hrs.