



ExEd
Executive
Education



**MÓNICA
HERRERA**

Taller de Growth Marketing: **Omnicanalidad y Logística como Claves del Crecimiento Sostenible**

MODALIDAD: SEMIPRESENCIAL

IMPARTIDO POR:

**FREDDY ELISEO OYUELA
ROJAS**



Growth Marketing: Omnicanalidad y Logística como Claves del Crecimiento Sostenible

Modalidad: semipresencial

Domina herramientas de marketing digital, análisis de shopper y ejecución logística para potenciar el crecimiento de marcas y servicios. Aprenderás a usar datos omnicanal para diseñar estrategias de marketing alineadas con dinámicas territoriales y de canal. Aplicable a empresas de consumo masivo, servicios, e-commerce y delivery, este programa multidimensional te enseñará a integrar pricing, surtido, promoción y distribución (ponderada o numérica) para maximizar alcance y conversión en puntos de venta físicos y digitales.

Competencias a formar:

- Integrar canales físicos y digitales en una experiencia de compra coherente y rentable.
- Analizar información comercial y de comportamiento del consumidor para tomar decisiones basadas en datos reales.
- Diseñar surtidos, promociones y precios diferenciados por canal, alineados con la cobertura y la lógica territorial.
- Planificar rutas logísticas, cobertura numérica y ponderada, maximizando la presencia de marca y la disponibilidad efectiva en puntos de venta y plataformas online.
- Operar modelos de Growth Marketing sostenibles, conectando marketing, ventas y logística con visión estratégica y ejecutable.

Dirigido a:

Profesionales y responsables de áreas en marketing, ventas, retail, logística o ecommerce.
Jefes de marca, encargados de canal, responsables logísticos y comerciales.

Profesionales que trabajan o aspiran a trabajar en empresas de servicios, compañías de consumo masivo, retail tradicional y moderno, ecommerce, delivery, marketplaces y distribuidores.

MODALIDAD: SEMIPRESENCIAL
(SESIONES PRESENCIAL Y VIRTUAL A TRAVÉS DE ZOOM)

CALENDARIO DE CLASES

Sesión	Fecha	Horario
Sesión 1	Sábado 19 julio (Presencial)	8:00 a 12:00 md
Sesión 2	Sábado 26 de julio (Presencial)	8:00 am a 12:00 md
Sesión 3	Sábado 02 de agosto (Presencial)	8:00 am a 12:00 md
Sesión 4	Martes 12 de agosto (Virtual)	6:00 pm a 8:00 pm
Sesión 5	Jueves 14 de agosto (Virtual)	6:00 pm a 8:00 pm
Sesión 6	Sábado 16 de agosto (Presencial)	8:00 a 12:00 md

Total de horas académicas: 20 horas

\$ INVERSIÓN: \$550

Descuento adicional por pago al contado. Descuento corporativo o por inscripción en grupos. Tasa 0% de interés a 3 o 6 meses de plazo para tarjetahabientes de Banco Agrícola y Banco Cuscatlán.



Requisitos de aprobación:

Para tener derecho a diploma, el estudiante tener como mínimo el 80% participación y nota mínima de 7.0

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+503 2507-6543 | 7985-6743

amercado@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education



CONTENIDO DEL PROGRAMA

MÓDULO 1: fundamentos del growth marketing y del ecosistema omnicanal

- ¿Qué es Growth Marketing y cómo se diferencia del marketing tradicional?
- Evolución del shopper omnicanal: de la tienda al algoritmo
- Principios clave de la omnicanalidad en retail y servicios.
- Tipos de canales: tradicional, moderno, ecommerce, delivery y marketplaces
- Introducción a la lógica de crecimiento basada en datos

MODULO 2: estrategias comerciales y portafolio por canal

- Arquitectura de portafolio multicanal.
- Estrategias de pricing y promociones por canal
- Definición de productos destino, tráfico, margen e impulso
- Surtido estratégico para ecommerce, retail físico y delivery
- Elasticidad de precio, valor percibido y rentabilidad

MODULO 3: shopper intelligence y toma de decisiones con datos

- Indicadores clave: distribución ponderada, numérica, cobertura, rotación
- Cómo leer dashboards para decisiones de crecimiento
- Análisis de hábitos del shopper por canal y categoría
- Métricas de adquisición, retención y conversión
- Activación en punto de venta físico vs. digital

MODULO 4: logística comercial, cobertura y expansión territorial

- Diseño de rutas logísticas por zona, canal y nivel de servicio
- Cobertura numérica y ponderada: cómo se calcula y cómo se alcanza
- Modelos de distribución en retail, ecommerce y delivery
- Equilibrio entre costo logístico y crecimiento
- Framework para escalar marcas territorialmente

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

☎ +503 2507-6543 | 7985-6743

✉ amercado@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education



Impartido por:

FREDDY ELISEO OYUELA ROJAS

Es diseñador Industrial, posee un Postgrado en Market Driven Innovation de la Universidad de Leipzig, Alemania y es especialista en Trade Marketing y Diseño y desarrollo de productos para consumo masivo. Con más de 20 años de experiencia en el ámbito del trade marketing, trabajando con diversas e importantes empresas de consumo masivo en múltiples canales de distribución, como detalle, autoservicio, formatos modernos, tradicionales, y tiendas de conveniencia, entre otros. Cuenta con amplia experiencia en la medición y control de sell in y sell out, además del manejo de diversas dinámicas en el punto de venta.

Fue el fundador de la primera empresa en El Salvador especializada en el desarrollo de sistemas de exhibición y ejecución en el punto de venta, combinando técnicas de investigación de flujo y desalojo para diseñar planimetrías y controlar exhibiciones adicionales de manera masiva. Este enfoque innovador le permitió desarrollar varios proyectos para la región centroamericana.

Durante su carrera, ha trabajado en proyectos con empresas reconocidas como Grupo Arcor, Laboratorios Sanofi, PEPSICO, British American Tobacco (BAT), Genoma LAB, y Grupo BIMBO, entre otras marcas líderes en el sector de consumo masivo. En el ámbito académico, tiene 15 años de experiencia como capacitador y consultor para diversas organizaciones, universidades, gremiales y empresas privadas.

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

☎ +503 2507-6543 | 7985-6743

✉ amercado@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education



BENEFICIOS DE PROGRAMAS ExEd

- Metodología "Learning by doing"
- Programas de excelencia académica
- Capacitadores profesionales en el área
- Networking
- Acceso a MoniClass



METODOLOGÍA PRESENCIAL

- Comunicación directa con el facilitador
- Exposiciones interactivas con participantes.
- Material de estudio
- Talleres prácticos en cada sesión



REQUISITOS PARA CLASES ONLINE

- Computadora, laptop o Tablet
- Conexión a internet estable
- Micrófono y parlantes
- Webcam (no indispensable)
- Plataformas de videoconferencia ZOOM/TEAMS

"SOMOS UN HUB GENERADOR DE CONOCIMIENTOS, COMPETENCIAS Y HABILIDADES GERENCIALES".



Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+503 2507-6543 | 7985-6743
amercado@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive Education

