



ExEd
Executive
Education



MÓNICA HERRERA
ESCUELA DE CREATIVIDAD ESTRATÉGICA

micro credencial

RETAIL MANAGEMENT: ACELERA LAS VENTAS Y LA RENTABILIDAD EN EL PUNTO DE VENTA





Taller

Retail Management:

GESTIÓN Y RENTABILIDAD EN EL PUNTO DE VENTA

El programa forma a profesionales para liderar puntos de venta altamente rentables mediante la ingeniería comercial y la toma de decisiones basada en datos.

Los participantes aprenderán a controlar estados financieros para maximizar el retorno por metro cuadrado, diseñar layouts y planimetrías estratégicas según la rotación de producto, optimizar la logística interna bajo la metodología Perfect Store (reduciendo mermas con FIFO/FEFO) y construir cuadros de mando con KPIs clave para sustentar resultados ante la junta directiva.



Perfil del participante

Directores comerciales y de operaciones, KAM, gerentes y jefes de trade marketing, gerentes de tienda, category managers, jefes de expansión y real estate comercial, líderes de logística y cadena de suministro, jefes de visual merchandising y arquitectura comercial, propietarios y dueños de negocios retail. Empresas de servicio y tiendas en línea que deseen mejorar herramientas de logística, rotación, rentabilidad y métricas de marketing.



Objetivo general

Desarrollar en los estudiantes competencias gerenciales avanzadas para liderar la operación integral de un punto de venta, transformando la gestión empírica en una dirección estratégica basada en datos, alta rentabilidad financiera y eficiencia operativa.



Competencias a formar

- Estrategia comercial y modelos de negocio en retail
- Ingeniería de espacio y merchandising analítico
- Sincronización logística y gestión de inventarios
- Dirección operativa y liderazgo de equipos
- Business intelligence y toma de decisiones

Período formativo

Del 14 de noviembre al 21 de noviembre

Modalidad: Semipresencial

Horario presencial de 8:00 am a 12:00 md

Horario virtual de 6:00 pm a 8:00 pm

- Sesión 1 presencial: sábado 14 de noviembre
- Sesión 2 virtual: martes 17 de noviembre
- Sesión 3 virtual: jueves 19 de noviembre
- Sesión 4 presencial: sábado 21 de noviembre



Cupos limitados



Duración: 12 horas activas



Inversión: \$550.00

Requisitos de aprobación:

El participante debe contar con al menos un 80% de participación y cumplir con actividades prácticas para obtener el diploma.

Tasa 0% de interés a 3 o 6 meses de plazo para tarjetahabientes de Bancoagrícola y Banco Cuscatlán



6 meses sin intereses TDC

Hasta 6 meses plazo

Para más información contacte a ExEd:

Tel. +503 2507-6543 | Cel +503 7985-6743

E-mail: amercado@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education

CONTENIDO DEL PROGRAMA

MÓDULO 1 | ESTRATEGIA COMERCIAL Y MODELOS DE NEGOCIO EN RETAIL

- Conceptos fundamentales de Retail Management.
- Importancia del Retail Management
- Reingeniería de espacio y procesos
- Toma de decisiones con KPIs
- Quiebres de stock
- Los 7 pilares estratégicos de la tienda
- Protocolos estrictos de rotación (FIFO/FEFO)

MÓDULO 3 | OPERACIONES, TALENTO HUMANO Y ANALÍTICA DE KPI'S

- Estrategias y dinámicas para recopilar datos relevantes en la gestión de categorías.
- Métricas operativas y de conversión analítica de talento y dimensionamiento
- Control de productividad y desempeño
- Cuadro de mando e instrumentalización
- Auditoría e integración de datos

MÓDULO 2 | INGENIERÍA DE ESPACIO, LOGÍSTICA Y MERCHANDISING

- Optimización y asignación de espacio
- Reingeniería logística de trastienda basada en los tipos de compra
- Control de inventario y prevención de pérdidas
- Diseño y desarrollo de layouts basados en los tipos y experiencias de compra
- Análisis de participación de categorías en el espacio de ventas
- Tácticas para aumentar la rotación de productos

Para más información contacte a ExEd:

☎ Tel. +503 2507-6543 | Cel +503 7985-6743

✉ E-mail: amercado@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education



Especialista en trade
marketing y desarrollo de
marcas y productos para
consumo masivo



[freddy-oyuela](https://www.linkedin.com/in/freddy-oyuela)

Impartido por: **FREDDY OYUELA**

Diseñador Industrial Especialista en Trade Marketing y Diseño y desarrollo de productos para consumo masivo. Postgrado en Market Driven Innovation de la Universidad de Leipzig, Alemania

Cuenta con veinte años de experiencia en diseño y desarrollo de productos, Trade Marketing, medición y control de sell in y sell out en el punto de venta para empresas de consumo masivo y de otros sectores a nivel centroamericano, el Caribe y Norteamérica.

En la actualidad, es el fundador y director de RED BOX, la primera empresa en El Salvador en desarrollar sistemas de exhibición y ejecución en el punto de venta, una firma comprometida con brindar servicios de Trade Marketing a empresas con presencia en diversos canales de distribución. Con un enfoque integral que incluye la administración eficiente de categorías de productos, estrategias de Trade Marketing y la implementación de Digital Visibility.

A lo largo de su carrera, ha trabajado proyectos con empresas como Grupo Arcor, Laboratorios Sanofi, PEPSICO, Sigma Alimentos, British American Tobacco - BAT, Genoma LAB, Grupo BIMBO, entre muchas otras marcas líderes en el sector de consumo masivo.

En el campo académico, cuenta con 12 años de experiencia como capacitador y consultor para varias organizaciones, tanto asociaciones como empresas privadas

Para más información contacte a ExEd:

 Tel. +503 2507-6543 | Cel +503 7985-6743

 E-mail: amercado@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education



EDUCACIÓN EJECUTIVA EN LA MÓNICA HERRERA

En la Escuela Mónica Herrera, a través de nuestra unidad de Executive Education, generamos competencias gerenciales de vanguardia y experiencias disruptivas mediante programas de capacitación en modalidad abierta y modalidad corporativa (cerrada o in-house). Con una gran trayectoria en la diversidad de experiencias de aprendizaje, potenciamos la autonomía en una experimentación constante hacia la innovación.

Modalidades de capacitación:

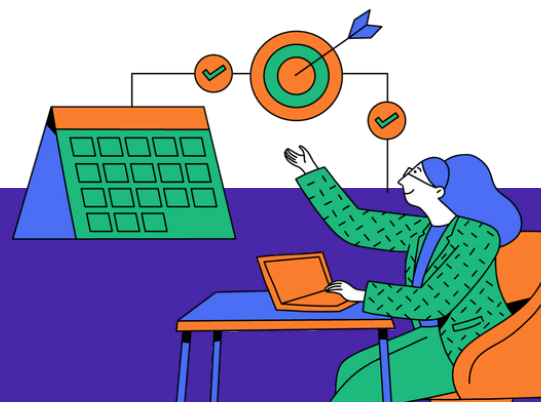
Abierto:

Contamos con programas de formación profesional adaptados a las necesidades y objetivos de negocio de las organizaciones en campos como: marketing y comunicaciones, innovación y metodologías ágiles, liderazgo, estrategia y negocios.

Corporativa:

Programas cerrados o in-house, diseñados específicamente para las necesidades de cada organización.

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



Para más información contacte a ExEd:

☎ Tel. +503 2507-6543 | Cel +503 7985-6743

✉ E-mail: amercado@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education