

CERTUS

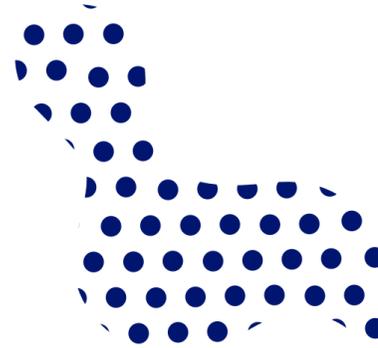
Especialización

Trade marketing y gestión de ventas

 **4 Meses**

 **Online**





Trade marketing y gestión de ventas

La especialización forma a profesionales con una perspectiva estratégica y práctica en el diseño. Serán capaces de analizar el mercado y la competencia, identificar oportunidades y diseñar estrategias efectivas para mejorar la rentabilidad y eficiencia de los canales de ventas.

Además, podrán responder de manera oportuna y eficiente a las necesidades y objetivos comerciales y empresariales a través de un correcto plan de Trade Marketing, liderando equipos y tomando decisiones informadas en un entorno empresarial cambiante y competitivo.

Duración de la Certificación



4 meses



128 horas académicas

¿A quién está dirigido?

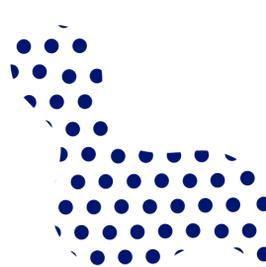


- Estudiantes, profesionales y ejecutivos que deseen sistematizar conocimientos referidos al Marketing de Canales.
- Empresarios y/o emprendedores que tengan el desafío del desarrollo de Canales de Distribución y la implementación de Estrategias Comerciales en el Punto de Venta.
- Público en general interesados en adquirir conocimientos de Trade Marketing.

¿Qué certificado obtengo?



Certificado de Especialización en **Trade Marketing y Gestión de Ventas** a nombre de Certus



Trade marketing y gestión de ventas

Módulo	Tema	Contenido
1	Trade Marketing	<ul style="list-style-type: none"> Definición e Importancia del Trade Marketing. Elementos estratégicos y estrategias de Trade Marketing. Análisis del canal, clientes, situación de marcas en el canal y el segmento. Análisis DAFO. Plan estratégico. Plan de acción táctico. Mix de Trade Marketing. Reparto de recursos. Programas de trade marketing: Estructura, indicaciones de medición de impacto, Sell in - Sell out. Benchmarking de las estrategias de la competencia para la generación de acciones de Trade Marketing ganadoras en el PDV.
2	Gestión del merchandising	<ul style="list-style-type: none"> Comprensión del cliente. Shopper experience: La importancia de un marketing de experiencias. Principios básicos, merchandising visual y exhibiciones en el punto de venta. Merchandising visual: disposición exterior, ambientación, carteles, precios, pop, muebles. Recorrido interior: lay out, ubicación estratégica, cross merchandising. Organización de mercadería: facing & store check. Ambientación, línea y definición de productos a contemplar. Merchandising de gestión: estudio de mercado, rentabilidad de espacios, gestión de surtido y rentabilidad de la comunicación. Caso práctico en clase: Plan de Merchandising.
3	Activaciones de marca y gestión promocional en el PDV (ATL y BTL)	<ul style="list-style-type: none"> Elementos de Activaciones de marca. La promoción como un proceso de ventas. Planeación de la campaña de activación. Nuevas Tendencias del Marketing en Distribución. Fases de implementación de promociones en el PDV: Branding y cumplimiento del lineamiento de marca, brandeado y exhibiciones de producto, importancia y tipos de material POP según punto de venta y merchandising. Categorización de clientes y estructuración de categorías en el PDV: Definición de cuentas claves. Inteligencia Comercial.
4	Gestión de promotores y mercaderistas	<ul style="list-style-type: none"> Soporte de la fuerza de ventas, impulsores, mercaderistas y promotores de ventas. Funciones principales y criterios de selección. Gestión, conducción y pautas de desarrollo. La importancia de la promotoría y el correcto liderazgo de la FF.VV en el punto de venta. Criterios de medición y motivación. Principales KPIs y gestión de resultados vía indicadores: Visitas, quiebre, market share, precios, mix de productos, ROI, ticket promedio. Elaboración del presupuesto anual de Trade Marketing. Presentación de proyecto final.

Te acompañamos en tu ruta de aprendizaje



¿Qué es meidei? Un sistema digital de acompañamiento personalizado, que orienta al estudiante a resolver dudas de forma inmediata durante su programa de capacitación. Asimismo, el estudiante tendrá una guía permanente llamada Lucía y recibirá pistas o microcontenidos que mejorará su experiencia de aprendizaje.

¿Por qué elegir Certus?



Más de 27 años de experiencias



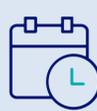
Clases en vivo que se quedan grabadas



Docentes expertos de primer nivel



Material adicional para complementar tu aprendizaje



Horarios flexibles