

ADMINISTRACIÓN DE RETAIL



Profesor: Phillip Hordern S.

M. Ed. Adultos de la Universidad de Sydney. Ingeniero Comercial, mención en Economía, de la Universidad Macquarie de Sydney. Ejecutivo con sólida experiencia en Operaciones y Gestión Retail en Chile y Australia. Consultor de empresas en Estrategia y Desarrollo.

Objetivos Generales

Las dinámicas comerciales de los últimos años han incrementado notablemente la participación de mercado de los retailers, especialmente de las grandes cadenas distribuidoras de productos. Esta situación ha acrecentado el desafío de una industria que compite por cautivar a la amplia y variada gama de consumidores.

La creciente intensidad de la competencia exige un grado cada vez mayor de especialización en la gestión de tiendas, supermercados, farmacias y una serie de locales de venta al detalle. El adecuado manejo de stocks, renovación de productos y la relación con los proveedores se transforman en puntos claves para el éxito de este tipo de empresas.

En este curso se definen las estrategias que permiten a una empresa del sector retail adaptarse a un entorno cambiante, en permanente innovación y con la irrupción de nuevos actores que pretenden ganar puntos en este bullante mercado.

Se abordarán temas como la segmentación de clientes, la distribución y localización de los productos, el formato de los locales, los servicios complementarios y las alternativas de marcas propias por parte de las grandes tiendas. Todo con la mirada puesta en el mejor funcionamiento y desarrollo de este tipo de locales que deben reaccionar ágilmente si no quieren quedar en la retaguardia.

¿A quién está dirigido?

El curso Administración de Retail está dirigido a gerentes o asistentes de gerencia de tiendas y a ejecutivos que se desempeñen en las áreas comerciales y de operaciones de locales o cadenas.

Los alumnos del curso identificarán las habilidades necesarias y adquirirán las herramientas que requieren para un buen desempeño en el mundo del retail, con conocimientos que van desde el funcionamiento del negocio hasta cómo actúa un cliente en este mercado y cómo se deben llevar adelante las relaciones laborales. Todo lo anterior con un enfoque en tiendas tipo supermercado, multitiendas y cadenas de locales.

Contenidos del curso

Clase 1:

Principales actores del retail en Chile

Clase 2:

Organización de una empresa de retail y labores de un buen jefe de ventas

Clase 3:

¿Cómo funciona el negocio del retail?

Clase 4:

Tácticas fundamentales de micromercado

Clase 5:

Tipos de clientes y sus hábitos de compra

Clase 6:

¿Cómo mejorar el espacio disponible y las ventas?

Clase 7:

Merchandising Visual activo

Clase 8:

Relación entre la gerencia y la inversión de inventarios

Clase 9:

Técnicas de ventas apropiadas para cada tipo de tienda

Clase 10:

Atributos de un buen jefe de Recursos Humanos.

Contenidos sujetos a cambios que el profesor estime conveniente.

La realización del pago total o parcial de un curso o de un Diplomado implica la aceptación de los términos y condiciones, publicados en www.eclass.cl