



ADMINISTRACIÓN DE CATEGORÍAS **PARA EL RETAIL**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

El objetivo general de este curso es proporcionar a los participantes las habilidades necesarias para gestionar eficazmente las categorías de productos en el sector retail, optimizando el surtido y mejorando la rentabilidad.



Objetivos específicos

- Comprender los principios básicos de la gestión de categorías en el retail. Aplicar técnicas de análisis de datos para la toma de decisiones en la administración de categorías. Desarrollar estrategias efectivas de surtido y merchandising.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Introducción A La Administración De Categorías

Duración: 4 Horas

Contenidos:

Definición Y Conceptos Básicos De La Administración De Categorías.

Importancia De La Administración De Categorías En El Retail.

Principios Básicos De Segmentación De Mercados.

Tendencias Actuales En La Gestión De Categorías.

Actividad Práctica: Análisis De Un Caso De Éxito En Administración De Categorías.

Módulo 2

Análisis Del Consumidor Y Comportamiento De Compra

Duración: 4 Horas

Contenidos:

Identificación Del Consumidor Objetivo.

Factores Que Influyen En El Comportamiento De Compra.

Metodologías De Investigación De Mercado.

Utilización De Datos Para Perfilar Al Consumidor.

Actividad Práctica: Creación De Un Perfil De Consumidor A Partir De Datos Reales.

Módulo 3

Gestión De Proveedores Y Relación Con Stakeholders

Duración: 4 Horas

Contenidos:

Selección Y Evaluación De Proveedores.

Negociación Con Proveedores Y Construcción De Alianzas.

Manejo De Conflictos Y Resolución De Problemas.

Importancia De Los Stakeholders En La Administración De Categorías.

Actividad Práctica: Simulación De Negociación Con Proveedores.

Módulo 4

Estrategias De Surtido Y Merchandising

Duración: 4 Horas

Contenidos:

Conceptos Básicos De Surtido.

Desarrollo De Estrategias De Merchandising. Optimización Del Espacio En El Punto De Venta.

Impacto Del Merchandising En Las Ventas.

Actividad Práctica: Diseño De Un Plan De Merchandising Para Una Categoría.

Módulo 5

Análisis De Rentabilidad Y Gestión De Márgenes

Duración: 4 Horas

Contenidos:

Cálculo De Márgenes Y Rentabilidad Por Categoría.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl