



TRADE MARKETING

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

El objetivo general del curso es proporcionar una comprensión profunda de los principios y estrategias de trade marketing, capacitando a los participantes para implementar tácticas efectivas que mejoren la visibilidad y el rendimiento de los productos en el punto de venta.



Objetivos específicos

- Comprender los fundamentos del trade marketing y su importancia en la estrategia comercial.
- Desarrollar habilidades para diseñar e implementar estrategias de trade marketing efectivas.
- Analizar casos de éxito en trade marketing y aplicar aprendizajes a situaciones reales.



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 Al Trade Marketing

- Definición y objetivos del trade marketing.
- Importancia en la estrategia comercial.
- Principales actores y su rol.
- Evolución histórica del trade marketing.
- Tendencias actuales en trade marketing.

Módulo 2: Estrategias De Trade Marketing

- Planificación estratégica en trade marketing.
- Segmentación de mercados y targeting.
- Desarrollo de promociones efectivas.
- Medición y análisis de resultados.
- Optimización de recursos y presupuesto.
- Práctica: Análisis de una estrategia de trade marketing.

Módulo 3: Herramientas Y Técnicas

- Canales de distribución y su gestión.
- Merchandising y su impacto en ventas.
- Técnicas de negociación con retailers.
- Tecnologías aplicadas al trade marketing.
- Evaluación de herramientas digitales.

Módulo 4: Implementación De Campañas

- Diseño de campañas de trade marketing.
- Integración con otras áreas de marketing.
- Ejecución en el punto de venta.

- Monitoreo y ajuste de campañas.
- Evaluación de impacto y retorno de inversión.
- Práctica: Diseño de una campaña de trade marketing.

Módulo 5: Casos De Estudio Y Best Practices

- Estudio de casos exitosos en la industria.
- Lecciones aprendidas de fracasos comunes.
- Benchmarking y análisis competitivo.
- Innovaciones en trade marketing.
- Aplicación de best practices en la empresa.

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