

# Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY



**Diplomado**

## Decisiones Estratégicas en el Retail

---



**Tecnológico  
de Monterrey**

## **Objetivo**

Adquiere conceptos, herramientas, recursos e información para la toma de decisiones estratégicas basadas en el análisis del complejo entorno del comercio y las necesidades de diferenciación para mejorar la posición competitiva de tu empresa.

## **Beneficios del programa:**

- Adquirirás los conocimientos más avanzados en el campo y desarrollarás habilidades para la toma de decisiones en cada una de las áreas estratégicas que sustentan el éxito de una empresa detallista.

## **Dirigido a:**

Detallistas, empresarios del ramo comercial y ejecutivos en crecimiento que buscan tener un mejor entendimiento de los retos actuales del comercio y las posibilidades de diferenciación en un contexto de competencia global.

## Contenido del programa

El Diplomado en Decisiones Estratégicas en el *Retail* consta de **ocho módulos**, que suman **128 horas** de estudio en total.

### Módulo 1. Retos y Realidades en el *Retail*

(16 horas)

- Los retos del comercio detallista
  - Claves de la estrategia minorista
  - Posicionamiento y propuesta de valor
  - El comercio detallista en México
- 

### Módulo 2. La Tienda Centrada en el Cliente

(16 horas)

- ¿Quién es el consumidor?
  - Conociendo al consumidor mexicano
  - Las compras como un proceso de decisión
  - El lado oscuro del comportamiento del consumidor
- 

### Módulo 3. El Diseño de la Tienda: Cómo Crear Experiencias Memorables

(16 horas)

- Diferentes tipos comerciales
  - Tipos y usos del *layout*
  - *Visual merchandising*
  - *Atmospherics*
- 

### Módulo 4. De la A a la Z en la Administración del Surtido

(16 horas)

- Selección de mercancías
- Surtido eficiente
- Administración de categorías
- Gestión del surtido

## **Módulo 5.** Gestión de Valor para la Empresa y el Cliente

(16 horas)

- La información financiera en el comercio a detalle
  - La rentabilidad en el comercio a detalle
  - El manejo de los activos en el comercio a detalle
- 

## **Módulo 6.** El Rol del Capital Humano en la Satisfacción del Cliente

(16 horas)

- Liderazgo de servicio
  - Desarrollo de estrategias de servicio
  - La cadena de rentabilidad del servicio
  - Desarrollo de una cultura de servicio
- 

## **Módulo 7.** Comunicación Integral en el *Retail*

(16 horas)

- Persuasión
  - Marca y posicionamiento
  - Mercadotecnia de relaciones
  - Concepto de comunicación integral de mercadotecnia
- 

## **Módulo 8.** Los Tres Pilares de la Operación Eficiente

(16 horas)

- Tecnología para el *retail*
- Administración de la demanda
- Logística de distribución

***Permítenos asesorar tu trayectoria profesional, será un gusto atenderte personalmente.***