

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.