



Programa  
**Internacional Experto en  
Auditoría Retail Marketing**

Intensidad: 170 horas  
Valor matrícula: \$1.800.000  
Programa presencial - virtual  
Fechas de la semana presencial:  
25 de febrero al 2 de marzo de 2019

## Justificación

Aprende a poner en práctica un método de auditoría para la valoración y el diagnóstico del punto de venta, con el objetivo de mejorar la posición competitiva del comercio, mediante la puesta en práctica de las estrategias de marketing que utilizan las empresas retail de éxito, para aumentar las ventas y satisfacer a los clientes.

## Dirigido a

- Personal docente que desee ampliar sus conocimientos de marketing aplicado al punto de venta.
- Graduados y estudiantes en especialidades de marketing, empresariales, administración de empresas y otras relacionadas con el mundo empresarial.
- Profesionales vinculados al sector del comercio minorista, consultores de empresas, profesores de marketing, empresarios de comercios, gerentes o directores de PYMES, directores de marketing y merchandising, directores comerciales, responsables de marketing y merchandising, jefes de ventas, logística comercial, etc.
- Personas interesadas en participar en un programa formativo de calidad, que deseen adquirir conocimientos sobre auditoría de Retail Marketing: Merchandising estratégico, comunicación y promoción en el punto de venta.

## Objetivos del programa

- Adquirir la cualificación profesional de técnicos auditores especializa-

dos en la gestión estratégica de retail marketing y técnicas de merchandising estratégico, así como en comunicación y promoción de ventas, para responder eficazmente a los nuevos planteamientos de gestión del punto de venta.

- Formar a profesionales técnicos auditores especializados en retail marketing que aporten valores diferenciadores y conceptos innovadores en la gestión estratégica del punto de venta, como técnicos y auditores especializado en retail marketing.
- Alcanzar una base sólida de conocimientos teóricos y prácticos para poder desarrollar profesionalmente una carrera de éxito como técnico auditor en retail marketing y merchandising estratégico.
- Responder a las expectativas que demanda el sector de la distribución comercial moderna sobre el perfil profesional especializado en retail marketing: merchandising estratégico, comunicación y promoción de ventas para el logro de los objetivos comerciales de la empresa retail.

## Metodología

La metodología utilizada es dinámica y participativa, lo que facilita la transferencia de los conocimientos y técnicas aprendidas en el desempeño profesional. El programa formativo se basa en una enseñanza centrada en la estimulación de los participantes a fin de desarrollar habilidades creativas y participativas, propiciando de esta manera la

reflexión, la interacción y la búsqueda de información.

El formador promueve el proceso de aprendizaje favoreciendo la actitud crítica, independiente y creativa, con el objetivo de lograr la máxima participación y asimilación de conocimientos, así como ofrecer retroalimentación que permita una actitud proactiva, fortaleciendo el sentimiento de satisfacción por la asimilación de los conocimientos aprendidos mediante supuestas reales.

El director de programa, el coordinador y los profesores, te ayudaremos y acompañaremos durante todo el período formativo, en la adquisición de los conocimientos teórico-prácticos, así como en el período de entrenamiento, haciendo el seguimiento necesario para poder superar con éxito el programa y cumpliendo con tus expectativas.

### **1. Adquisición de conocimientos teórico-prácticos**

Basado en un programa formativo teórico-práctico sobre auditoria de marketing en el punto de venta:

- Desarrollo teórico: estudio y análisis de los 10 módulos que componen la materia.
- Desarrollo práctico: realización de 10 casos prácticos.

### **2. Entrenamiento**

Una vez adquiridos los conocimientos teórico-prácticos, los participantes comienzan un proceso de entrenamiento mediante la realización de un proyecto real de auditoria de marketing en el pun-

to de venta.

El programa formativo basado en las publicaciones de los libros del profesor Ricardo Palomares y publicados por la editorial ESIC, donde el autor propone un innovador sistema de auditoria sobre el marketing desarrollado en el punto de venta.

Los participantes del curso recibirán totalmente gratis dos libros con el objetivo de complementar sus estudios y conocimientos en la materia de retail marketing. Estos libros están basados en el programa formativo:

### **Contenido**

#### **Módulo 1. Localización y entorno del punto de venta.**

##### **Análisis de la localización y del entorno.**

- Estudio de los parámetros sobre la localización y del entorno.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

#### **Módulo 2. Diseño del espacio retail**

##### **Diseño del espacio retail exterior.**

- Estudio de los elementos de la arquitectura comercial exterior.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

##### **Diseño del espacio retail interior.**

- Estudio de los elementos de la arquitectura comercial interior.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

### **Módulo 3. Política de surtido eficiente.**

#### **Gestión estratégica del surtido.**

- Estudio de la estructura y las dimensiones del surtido.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

#### **Gestión por categorías.**

- Estudio de la gestión por categorías.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

### **Módulo 4. Estrategias de localización del surtido.**

#### **Estrategias de localización del surtido sobre la superficie de ventas.**

- Estudio de la localización del surtido sobre la superficie de ventas.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

### **Módulo 5. Estrategias de presentación del surtido.**

#### **Estrategias de presentación del surtido en el lineal desarrollado.**

- Estudio de la presentación del surtido en el lineal desarrollado.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

### **Módulo 6. Política de comunicación en el punto de venta.**

#### **Publicidad en el lugar de venta.**

- Estudio de la publicidad en el lugar de venta.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

### **Módulo 7. Política de promoción en el punto de venta.**

#### **Planificación y desarrollo promocional.**

- Estudio de planificación y desarrollo promocional.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

### **Módulo 8. Visual Merchandising**

#### **Técnicas de exposición: escaparatismo e interexposición.**

- Estudio de escaparatismo e interexposición.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

### **Módulo 9. Atmósfera sensorial en el punto de venta**

#### **Elementos de la atmosfera comercial.**

- Estudio de la atmosfera comercial.
- Análisis de los parámetros.
- Caso práctico.

### **Módulo 10. Proceso de auditoría de retail marketing.**

#### **Realización de un proyecto real de auditoría de marketing en el punto de venta.**

El programa de experto en auditoría retail marketing, se completa con la realización de un proyecto, basado en una práctica real en un establecimiento comercial y soportado mediante un programa informático de la consultora MRS.

---

#### **Educación Continuada**

PBX: 242 7030 Ext: 1160  
educacion.continuada@utadeo.edu.co  
Carrera 4 # 23 - 76  
Piso 2 Bogotá, Colombia  
VIGILADA MINEDUCACIÓN