

CURSO CORTO EDEX

Trade Marketing: Maximiza tu Presencia y Resultados en Entornos Omnicanal



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:** Lunes
21 de
Septiembre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en
tiempo real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



Siete semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

En un entorno comercial donde la competencia por el espacio en anaquel, la atención del shopper y el desempeño en canales físicos y digitales es cada vez más intensa, el Trade Marketing se posiciona como una disciplina estratégica esencial. Este curso brinda a los participantes las herramientas conceptuales y prácticas para diseñar, ejecutar y medir estrategias de Trade Marketing en contextos omnicanal, combinando técnicas clásicas del punto de venta con enfoques digitales, data-driven y orientados al shopper moderno.

Objetivo

Desarrollar competencias estratégicas y operativas en Trade Marketing omnicanal, capacitando a los participantes para diseñar planes de activación en el punto de venta, gestionar relaciones con el canal y medir el impacto de sus acciones tanto en entornos físicos como digitales

Dirigido a

Profesionales de marketing, ventas, gestión comercial, brand management y retail que buscan potenciar su desempeño en la gestión del canal y el punto de venta. También es relevante para emprendedores y dueños de negocio que operan en mercados con distribución moderna o digital.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Lunes 21
de Septiembre

Fundamentos del Trade Marketing y el Ecosistema Omnicanal.

- Rol del Trade Marketing en la cadena comercial y diferencias con el marketing al consumidor.
- Evolución del retail y la omnicanalidad. Tipos de canales: moderno, tradicional y digital.
- Modelo de las 4P's del Trade: producto, precio, plaza y promoción en el canal.

SESIÓN 3 y 4

Lunes 28
de Septiembre

Shopper Marketing y Comportamiento en el Punto de Venta.

- El shopper vs. el consumer. Customer journey en entornos físicos y digitales. Estrategias de activación en PDV: merchandising, material POP y pricing en anaquel.

SESIÓN 5 y 6

Lunes 05 de
Octubre

Category Management y Gestión por Canal

- Fundamentos del category management, planogramas y gestión del espacio. Estrategias de surtido, precio y promoción por canal. Key accounts y negociación con el retail.

SESIÓN 7 y 8

Lunes 12 de
Octubre

Trade Marketing Digital: E-commerce, Marketplaces y Retail Media.

- Amazon, Mercado Libre, Rappi y otros marketplaces como canales de Trade. Retail media, publicidad en el PDV digital y optimización de fichas de producto.

SESIÓN 9 y 10

Lunes 19 de
Octubre

Medición, KPIs y Data-Driven Trade Marketing

- Indicadores clave: sell-in, sell-out, cobertura, distribución numérica y ponderada. Herramientas de análisis. Toma de decisiones basada en datos

SESIÓN 11 y 12

Lunes 26 de
Octubre

Presentación de Propuesta de Valor Estratégica y Conclusiones Ejecutivas

- Estructura del plan integrado, presupuesto y ROI de activaciones. Casos de éxito en Perú y Latinoamérica. Asesoría y avances del Trabajo Aplicativo Final (TAF).

SESIÓN 13

Lunes 02 de
Noviembre

Demo Day – Presentación Trabajo Aplicativo Final

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

Docente del Programa

GUERRERO JARAMA, JESSICA PATRICIA

El profesor Rubiños es Magíster en Administración Estratégica de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú. Master Internacional en Liderazgo, EADA Business School, España. Ingeniero Industrial, Universidad Nacional de Ingeniería, Perú. Master en Operaciones, EADA Business School, España. Cuenta con una especialización en Gerencia de Ventas en ESAN para la gestión estratégica del equipo comercial.

En relación a su experiencia profesional, se desempeñó como Director de Cuentas en Arellano Marketing. Se ha desempeñado como Gestor de Proyectos Comerciales en Telefónica del Perú, también se desempeñó en el área comercial en la Embajada de México para buscar inversiones de México a Perú, y en Forza para la atención de cuentas claves. Actualmente es vocero de la empresa Arellano Marketing y escritor de artículos en el diario Gestión, Semana Económica y El Comercio, de diferentes categorías.

Actualmente, es Gerente de Cuentas en Arellano Marketing, Consultor en gestión de marca, desarrollo de nuevos productos y planes de expansión, y Profesor Tiempo Parcial del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú.



Inicio:

Lunes 21 de Septiembre



Frecuencia:

Semanal



Duración:

07 semanas



Modalidad:

Clases en tiempo real



Horario:

19:00 - 22:30



Inversión soles:

S/ 1900

Información

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe



EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

N°1
EN PERÚ

N°6
EN LATAM

N°29
EN EL MUNDO



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking