

A background image showing two students, a woman and a man, working at a computer in a classroom or office setting. The woman is in the foreground, looking at the screen, while the man is behind her, also looking at the screen. A hand is visible on the right side, holding a pen and pointing at the screen.

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN RETAIL MARKETING



INICIO: 18 de mayo



DURACIÓN:

24 horas
académicas



MODALIDAD:

Virtual
sincrónica



HORARIO:

Sábado
9:00 a. m. a 1:00 p. m.



CERTIFICACIÓN:

A nombre de la Escuela
de Posgrado USIL



A man with glasses and a beard, wearing a blue denim shirt, and a woman with dark curly hair, also in a blue denim shirt, are looking at a tablet together in a warehouse setting. The background shows shelves with boxes.

Descripción del curso

En el actual entorno altamente competitivo del sector *retail*, las empresas se enfrentan a desafíos complejos. Con el fin de atraer y retener clientes, es esencial contar con un sólido plan de marketing que ofrezca conceptos diferenciadores. El curso de *Retail Marketing* está diseñado para guiar a los participantes en el desarrollo de estrategias distintivas que buscan crear experiencias únicas, optimizando así la gestión del área de marketing y fomentando la fidelidad de los clientes.

Este curso proporciona las herramientas fundamentales necesarias para generar nuevos clientes y fortalecer la lealtad de los existentes. A través de prácticas de marketing efectivas, se potencian al máximo las habilidades de los participantes, capacitándolos para enfrentar los retos del mercado actual con éxito.



Objetivos

1

Identificar los principios básicos del *Retail Marketing*.

2

Evaluar un conjunto de estrategias diferenciadas.

3

Explorar herramientas y conceptos que permitan desarrollar un plan de marketing.

4

Generar nuevos clientes y fidelizar a los actuales mediante herramientas del marketing.

Perfil del participante

Profesionales que ocupan roles de gerencia y jefatura en marketing, así como empresarios y emprendedores que busquen fortalecer sus conocimientos en *Retail Marketing*.

Skills



Al finalizar el curso, el alumno estará en la capacidad de:

- ▶ Captar y retener clientes.
- ▶ Elaborar planes de marketing.
- ▶ Desarrollar una estrategia de diferenciación ante la competencia.
- ▶ Evaluar y comprender las herramientas del *Retail Marketing*.



Temario

- ▶ Teoría del *Retail Marketing*.
- ▶ El mercado de *retail*, tendencias en el Perú y sus casos de éxito.
- ▶ Plan de marketing efectivo.
- ▶ Herramientas del plan de marketing.
- ▶ La omnicanalidad y cómo influye actualmente.
- ▶ Generación de experiencias diferenciadas en el *retail*.

Trabajo aplicativo final:
Plan de *Retail Marketing*.

Profesora *practitioner*



**Alexandra
Rozas Martinez**

Líder del área Comercial y Marketing en Sokobox, importadora de cosméticos en Chile.

- ▶ Cuenta con amplia experiencia a cargo de equipos multiculturales regionales en Brasil, Argentina, Perú y Chile, en empresas como Natura Cosméticos, L'Oréal, Motorola y Miniso, donde su capacidad de liderazgo la llevó a impulsar diversos planes de marketing y estrategias exitosas en la región.
- ▶ Maestría en Dirección de Comunicación Corporativa por la Universidad de Barcelona, España.
- ▶ MBA – Marketing- Branding por la Universidad Torcuato di Tella, Argentina.
- ▶ Bachiller en Administración de Servicios por USIL.

La EPG-USIL se reserva el derecho de modificar su plana docente, ya sea por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, sin afectar la calidad académica del curso.



Inversión
S/ 1490

Certificación

Asistencia
mínima 70 %

Nota
mínima 11

Para obtener la certificación, el alumno no debe superar el 30 % de inasistencias del total de horas de clases y debe tener una nota final aprobatoria.

Requisitos de admisión

- ▶ Copia o foto de DNI (ambos lados)
- ▶ Ficha de inscripción
- ▶ Acuerdo de matrícula
- ▶ Un año de experiencia laboral mínima

La EPG-USIL se reserva el derecho de cancelar o modificar las fechas de sus cursos y comunicarlas con la debida anticipación.

Una vez iniciadas las clases no se podrá solicitar la devolución de la primera cuota.

El dictado de clases del curso se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por USIL.

Para la entrega de certificados son requisitos indispensables tener una nota aprobatoria, no haber superado el 30 % de inasistencias y haber cancelado la inversión económica total del curso.





Más información

- 📞 981 458 741
- ✉ informes.epg@usil.edu.pe
- 📘 @usileducacionejecutiva
- 🌐 EPGUSIL

#EducaciónEjecutivaUSIL

epg.usil.edu.pe

