



# DIPLOMADO EN **GESTIÓN** **DE RETAIL**

## ÍNDICE/

02/  
Objetivos  
Enfoque  
Dirigido a  
Plan de Estudios

03/  
Beneficios

04/  
Staff  
docente

05/  
Información  
general

## OBJETIVOS/

El Diplomado en Gestión de Retail está diseñado para ofrecer a los participantes conocimientos sólidos sobre criterios y metodologías más destacadas para identificar y solucionar los problemas que afectan el proceso de compra, así como el rendimiento del canal moderno.

Este Diplomado permite desplegar una aptitud analítica para prever y comprender qué efectos producen en el retail el ambiente competitivo y económico del mercado. Todo esto debido a que el sector detallista en el Perú hace frente a una tenaz competencia ante el desarrollo de nuevas cadenas y el surgimiento de modernos formatos de tiendas y centros comerciales que demandan, con mayor énfasis, profesionales con grandes conocimientos y especializados en el rubro, para llevar a cabo un trabajo eficaz y eficiente.

## ENFOQUE/

Desarrollar las competencias, capacidades y habilidades necesarias para afrontar con éxito la gestión de canales modernos bajo una estrategia retail, gestionando puntos de venta, categoría de productos, agilizando la rotación e incrementando la rentabilidad por metro cuadrado.

## DIRIGIDO A/

Profesionales que deseen conocer, profundizar, dominar y desenvolverse acertadamente en el sector retail.

Profesionales que se desempeñan en áreas de tienda o de abastecimiento. Aquellos que se dedican a la gestión o líneas de productos y a los interesados de otras carreras afines al trabajo con cadenas de retail, tiendas por departamentos, home centers, entre otros.

## PLAN DE ESTUDIOS/

### Área Base

---

Brinda los conocimientos fundamentales del negocio minorista, con la finalidad de introducir al participante en los principales conceptos que se manejan en el sector retail.

#### Cursos:

- / El Retail en el Perú y Latinoamérica
- / Gestión del Shopper

### Área Funcional

---

Profundiza los aspectos más importantes del negocio retail, buscando trasladar al participante el conocimiento necesario para el manejo y desenvolvimiento profesional en este sector.

#### Cursos:

- / Visual Merchandising y Diseño del Punto de Venta
- / Retail CRM: Gestión de Clientes
- / Negociación con Proveedores
- / Category Management - CATM
- / Gestión de Compras e Inventarios.

### Área De Nuevas Tendencias

---

El participante podrá conocer como la tecnología se incorpora a la gestión comercial de un negocio minorista, convirtiéndose en una herramienta fundamental en el crecimiento de la operación. Además de añadir valor a la interacción con el consumidor.

#### Curso:

- / E-Commerce en Retail

### Área De Planeamiento E Integración

---

Se busca consolidar todos los conocimientos adquiridos a lo largo del Diplomado, con el objetivo de que el participante pueda integrarlos de manera coherente y con un enfoque directivo.

#### Curso:

- / Gerencia en Retail

# BENEFICIOS DE PARTICIPAR EN UN DIPLOMADO EN EDUCACIÓN EJECUTIVA ISIL/



## Programa de Excelencia Profesional\*

Al participar en nuestros diplomados tendrá acceso al programa de Excelencia Profesional. Este es un programa de entrenamiento en temas de empleabilidad en el que los participantes mejorarán su perfil profesional a partir del desarrollo en temas como "CV de alto impacto", "manejo del Networking", entre otros.

El programa brinda a los participantes una certificación conjunta de ISIL Educación Ejecutiva y nuestro socio **Career Partners**, importante consultora especialista a nivel global en temas de empleabilidad y outplacement.

## Talleres de Habilidades Complementarias

El Diplomado incluye además un Ciclo de talleres opcionales\*\*, donde el participante tendrá la oportunidad de desarrollar habilidades tales como:

- / Trabajo en equipo
- / Manejo efectivo del tiempo
- / Comunicación efectiva

(\*) El programa se desarrollará durante dos sábados consecutivos y la programación de comunicará oportunamente. La certificación se entregará sólo a los participantes que completen el 100% del programa.

(\*\*) Los Talleres de Competencias Complementarias se desarrollan en 2 (dos) días sábados que se programan alrededor de la mitad del programa.

# PLANA DOCENTE\*



## Rocio Bozzo

Gerente de la línea de electricidad  
Maestro Home Center



## Martin Iriarte

Commercial Associate Director  
Makro Supermayorista - Perú



## Alberto Arellano Ramirez

Gerente UX E-Commerce  
Sodimac Perú - Maestro Perú



## Cecilia Salas

Corporate Product Manager  
TransHogar



## Brenda Lizárraga Micheline

Asesora y Capacitador  
en Visual Merchandising  
Mimetica



## Eduardo Santaya

Gerente de Desarrollo de Clientes  
Makro Supermayorista - Perú

(\*) ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA se reserva el derecho de cambiar los docentes de acuerdo con su programa de mejora continua, la disponibilidad de los profesores o causas fortuitas. Tomar en consideración que los docentes que aparecen en este documento son solo una parte del equipo de docentes que tenemos disponibles para este Diplomado, todos con altas competencias y experiencia relevante en los tópicos que dictarán

# INFORMACIÓN GENERAL/

## CAMPUS MIRAFLORES

Av. Benavides 778

Horario : Martes y Jueves  
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio : 21 de Setiembre

Duración : 156 horas académicas

/ En caso que por motivos de fuerza mayor ocurriera una cancelación de clase, esta se reprogramará en la misma frecuencia en la que se dicta el programa; ISIL garantiza en todos los casos que se cumplirá con el dictado del 100% de horas del curso.

## Inversión:

Derecho de Inscripción: S/ 100. Este monto deberá ser cancelado junto con el primer pago a realizar, ya sea al contado o en cuotas.

Es un pago único por curso o programa.

PAGO AL CONTADO		PAGO EN CUOTAS		
Hasta el 01 de Setiembre	Después del 02 de Setiembre	Nº de Cuotas	Hasta el 01 de Setiembre	Después del 02 de Setiembre
S/ 4,329	S/ 4,810	7	S/ 680	S/ 756

## Requisitos para la Inscripción:

- / Contar con 2 años de experiencia laboral e indicarlo en la ficha de inscripción.
- / Enviar vía correo el voucher de pago escaneado o constancia de transferencia.
- / Enviar vía correo una foto tamaño pasaporte con fondo blanco en formato JPG.

## Descuentos:

- / Corporativo (a partir de 3 inscritos) después del 01 de Setiembre -6% de descuento por participante sobre el precio regular.
  - / (2) Precio Preferencial hasta el 01 de Setiembre -10% de descuento por participante sobre el precio regular.
  - / Precio Preferencial y Corporativo (a partir de 2 inscritos) hasta el 01 de Setiembre -15% de descuento por participante sobre el precio regular.
  - / Egresados de ISIL (\*) Carrera Técnica, Educación Ejecutiva e ISILTECH - 20% de descuento sobre el precio regular.
- (\*) Egresado: alumno que ha cursado un programa completo en ISIL, culminando en forma satisfactoria.

Nos reservamos el derecho de modificar las fechas programadas o su cancelación según la cantidad mínima de inscritos requerida por ISIL.