



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE: **SHOPPER MARKETING STRATEGY**

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 16 al 18 de noviembre de 2021

Sesiones: Martes, miércoles y jueves

Horarios: De 19:00 a 21:00 hrs.

Contacto: Ronie Krukli Cel. [62100810](tel:62100810) Tel. [346-4000](tel:346-4000) int. 218.

Correo: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO DEL CURSO

Entender el Shopper Marketing, sus estudios y enseñanzas básicas, definir su estrategia y ejecutarla.

CERTIFICACIÓN

Se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima y presentación de los trabajos del 80%.

CARGA HORARIA

6 horas reloj.

METODOLOGÍA

Sesiones en vivo donde se combina exposición del instructor, participación de los asistentes y debate.

Requerimiento técnico:

Conexión a internet de 1Mb o superior. Computadora con 2 GB de Ram o superior, o dispositivos Mobile. Sistema operativo Windows o Mac con sus navegadores respectivos.



CURSO ONLINE:
**SHOPPER
MARKETING
STRATEGY**



GESTIÓN EMPRESARIAL

CONTENIDO

- Entender el Shopper Marketing, sus Estudios y Enseñanzas básicas
- Definir los 11 elementos de su Estrategia de Shopper Marketing
- Escribir un Brief ganador con su agencia y revisar sus propuestas de BTL
- Planear, accionar y monitorear la Ejecución y efectuar el Post Análisis

INSTRUCTOR

Yoan Montolio

Director General y Comercial con experiencia laboral en Francia, México y Latino-América. Consumo masivo de alimentos, +200 personas a cargo, experto en Category Management, Shopper Marketing, Customer Development, Innovación, Manejo de Equipos de alto rendimiento, Procesos.

FUNDADOR Y CEO de YUCCA Retail, donde desarrolla Consultorías, alianzas estratégicas con proveedores y agencias de servicios, prospección cliente, cierre de contratos y estrategia 360°, además de cursos, conferencias y workshops. Entre sus clientes se encuentran: AIE del Norte, Bayer, Ferrero, Abbott, Biocodex, Elektra, Unilever CENAM, Tigo Bolivia, Farmacorp Bolivia, Graitman Ecuador. Clientes PYMES tiendas de minisúper especializados La Bottega, entre otros.

Se ha desempeñado en diferentes cargos en empresas como: INTERDELI-DELI DIPS – Director Comercial. KELLOGG’S MÉXICO – Customer Marketing Sr Manager, KELLOGG’S LATINO-AMÉRICA Category Management/Strategy Manager Latinoamérica. KELLOGG’S FRANCIA - Category Management Cadenas Nacionales. Ha publicado su primer libro “Estrategia para el Punto de Venta” en Amazon.com (2016).