

**CURSO PRESENCIAL:**

# GESTIÓN DEL RETAIL Y SUS 8 CLAVES DEL ÉXITO



## GESTIÓN EMPRESARIAL

### OBJETIVO DEL CURSO

El objetivo del presente curso es elaborar una experiencia de compra atractiva asegurando rentabilidad del negocio.

Aprender la importancia de la tienda, productos, valor, personas, comunicaciones, sistemas, logística y proveedores como parte de las ocho claves del negocio minorista retail.

### PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a Gerentes Comerciales, Jefes de Ventas, Jefes de Sala, Supervisores de Ventas, Personal de Ventas, Dueños de Negocios del Rubro Retail.

### DURACIÓN

Doce (12) horas reloj.

### METODOLOGÍA

**Teórico:** las sesiones tendrán explicación de las bases teóricas en el ámbito nacional e internacional.

**Práctico:** elaborar un caso con las ocho claves del éxito en el negocio minorista retail, mediante grupos para intercambio de experiencias en su finalización.

Medios que se utilizarán durante la capacitación:

- Presentación en Power Point: esta presentación generalmente es entregada al participante para su seguimiento durante la ejecución del curso y como apuntes
- Casos de estudio y ejemplos para que el participante desarrolle en la clase
- Dinámicas individuales y grupales
- Videos
- Lecturas complementarias

### CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de participación avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

**CURSO PRESENCIAL:**

# GESTIÓN DEL **RETAIL Y SUS** **8 CLAVES DEL ÉXITO**



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

## CONTENIDO MÍNIMO

- Retail en Bolivia y Latinoamérica
- Evolución del negocio retail
- Canal moderno y tradicional
- Ocho claves del éxito en el negocio minorista retail
- El Triángulo
- El Pentágono

## INSTRUCTOR

### **Ing. Carlos Hauylinos**

Ingeniero de Alimentos con una maestría en Administración por la Universidad Nacional Federico Villarreal, con más de 16 años de experiencia en el sector retail, ocupando cargos gerenciales en supermercados, centros comerciales, supermercados mayoristas (Perú), tiendas de mejoramiento del hogar (Bolivia).

Actualmente se desempeña como Gerente de Unidad de Negocios Retail en HP Medical S.R.L en Santa Cruz.

Anteriormente se desempeñó como Gerente de Compras en Supermercado Makro Parque, Gerente Comercial en Multicenter S.R.L. y como Gerente de Tienda en Supermercados Peruanos S.A. del holding Intercorp con más de 100 tiendas en Perú.