

DIPLOMADO DESARROLLO DE NEGOCIO para Canal Detallista



Coordinador Académico: Norma Arellano Uribe

Inicia: 17 de mayo

Duración: 96 horas

Horario: Viernes de 18:00 a 22:00 hrs.
y sábados de 10:00 a 13:00 hrs

Inversión: \$48,000 más IVA

Incluye: Material didáctico online, material didáctico para tomar notas, coffee breaks, Diploma con valor curricular expedido por la Universidad Anáhuac México

Sede: Universidad Anáhuac México, Campus Sur

Contacto:

Adriana Piñera Martel

Tel.: (55) 5628 8800 ext. 242
adriana.pinera@anahuac.mx

Contacto:

Norma Arellano Uribe

Tel.: (55) 5628 8800 ext. 255
norma.arellano@anahuac.mx

GRANDES LÍDERES

Y MEJORES PERSONAS

Módulos del Diplomado

Módulo 1. LA EMPRESA

- 1.1 Análisis de empresa
- 1.2 Detección de oportunidades de crecimiento
- 1.3 Definición de metodología de trabajo utilizada
- 1.4 Evaluación de empresa y diseño de plan de trabajo, realización de presupuesto
- 1.5 Objetivos particulares del programa enfocados a la empresa
- 1.6 Cronología de actividades del programa para la empresa
- 1.7 Evaluación de la imagen de su empresa y la percepción de sus clientes y consumidores al exterior de su empresa
- 1.8 La ética en las empresas: reflejo estratégico de éxito

Módulo 2. EL MERCADO

- 2.1 Proyección del mercado nacional
- 2.2 Definición del papel de la empresa en la participación de mercado a nivel nacional
- 2.3 Proyecciones de impacto comercial
- 2.4 Revisión de prácticas digitales y redes sociales de la compañía
- 2.5 Ejercicio: Localización de los medios digitales e impresos que existen actualmente y/o han existido en la empresa
- 2.6 Ejercicio: Realización de focus group y evaluación desde el punto de vista del consumidor a su producto

Módulo 3. OPORTUNIDADES COMERCIALES

- 3.1 Análisis de competencia
- 3.2 Planogramación actual
- 3.3 Espacio óptimo de su producto
- 3.4 Detección de nuevos clientes
- 3.5 Mercados alternativos
- 3.6 Simulación de oportunidades comerciales
- 3.7 La Ética como barrera para evitar competencia desleal
- 3.8 Matemáticas para retail aplicadas a plan de crecimiento de su empresa
- 3.9 Diseño de productos nuevos
- 3.10 Evaluación de los productos actuales de su empresa
- 3.11 Rediseño de acercamiento comercial
- 3.12 Elaboración de presentaciones para los diferentes grupos de interés de su empresa / productos
- 3.13 Primer contacto y entrevistas con compradores de nuevas cadenas /empresas de consumo

Módulo 4. EVALUACIÓN DEL PROGRAMA, AJUSTES DE ALCANCES MERCADOLÓGICOS, COMERCIALES Y REDISEÑO DEL PLAN DE TRABAJO

- 4.1 Negociación en retail para su empresa, reacondicionamiento de los parámetros comerciales de sus productos/servicios
- 4.2 Crecimiento orgánico de su base comercial, lanzamiento de nueva propuesta comercial a nivel nacional, metodología de procuración de clientes
- 4.3 Manejo de inventarios, verificación de reducción de costos en logística de operación y entrega de productos/servicios
- 4.4 Análisis de mercados secundarios y plan de desarrollo alternativo de productos, alianzas, convenios, contratos.
- 4.5 Administración de puntos de venta, análisis de inventarios en piso comercial, uso óptimo de POP
- 4.6 Responsabilidad Social Empresarial para la construcción de negocios rentables

Módulo 5. DESARROLLO Y EJECUCIÓN DE VENTAS INCREMENTALES, MANEJO ÓPTIMO DE RENTABILIDAD FINANCIERA

- 5.1 Creación de competencia interna y metodología de trabajo en guerrilla para piso de venta
- 5.2 Pre evaluación final del programa, manejo de objeciones en cadenas y clientes nuevos, desarrollo y ajustes finales del programa
- 5.3 Visita a campo de sus productos/servicios evaluación y detección de oportunidades en segmentación de tiendas
- 5.4 Metodología e implementación de innovación en productos y servicios comerciales para piso de venta
- 5.5 Sesión impartida por los asistentes sobre el proceso que ha llevado su compañía, alcances y oportunidades futuras
- 5.6 Maximización de oportunidades y plan de desarrollo comercial estratégico e integral de la empresa para los próximos 10 años
- 5.7 Evaluación final del programa, alcance de objetivos y planeación de los próximos 18 meses
- 5.8 Los valores de la ética en las finanzas

Docentes del Diplomado

Jorge Quiroga

Del 17 al 19 de abril 2018 Jorge participará en Madrid España como conferencista en El Word Retail Congres 2018.

Más de 26 años en puestos directivos del sector detallista a nivel mundial en empresas como Fiskars Brands Int. en México y Latinoamérica, Factor Sales Inc. y Walmart México. En 2007, decide crear su propia compañía con el objeto de mejorar las relaciones comerciales entre detallistas y proveedores del sector con el fin de revolucionar el mercado detallista por medio de la rentabilidad mutua.

No habría mejor nombre para su firma que TodoRetail, la cual se funda por la necesidad de otorgar las mejores prácticas a los proveedores del mercado detallista, dejando atrás la dificultad que ellos enfrentan al medir el desempeño de los artículos en el piso de venta y, al mismo tiempo, los que venden puedan entender los requerimientos de los compradores para así proveer un mejor servicio.

Rápidamente gracias al crecimiento e innovación de TodoRetail, Jorge J. Quiroga llega a ser aún más reconocido a nivel internacional, permitiéndole desarrollar cursos a la medida para cadenas departamentales en México y Centroamérica, al mismo tiempo que ayuda a empresas extranjeras a integrarse al mercado mexicano de manera permanente, rentable y eficaz.

Actualmente, el Director General de TodoRetail es el mejor instructor del curso How to sell to Walmart México & Central America, impartido en varias ciudades de los Estados Unidos de Norteamérica. Jorge Quiroga, ha impartido conferencias y pláticas en Estados Unidos, Asia, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Honduras, Costa Rica y Europa, lo que le ha valido ser una referencia incluso en medios de comunicación internacionales

Desde 2010 a 2013, TodoRetail formó parte del grupo Ebeltoft, organización especializada en el mercado detallista que acoge a 27 consultoras en 46 países experiencia, lo cual permitió a Jorge Quiroga conocer durante tres años las mejores prácticas en otras regiones concluyendo que la innovación es lo primordial para que México vaya en primer nivel en el piso de venta. Hasta 2016, TodoRetail formó parte de RetailWorld Alliance, el grupo de prestadores de servicios y cadenas de autoservicio más grande de la unión americana.

Así, para impulsar la mejora del mercado minorista mexicano, el Director General tiene como meta formar un bloque de compañías proveedoras que conformen una sola organización en donde el autoservicio les ofrezca conexiones comerciales que beneficien a todos los involucrados.

Jorge estudió Administración de Empresas en el ITESM y cuenta con estudios en Marketing y Finanzas del Fluno Business School de la universidad de Madison Winsconsin en los Estados Unidos. Al día de hoy, Jorge forma parte del consejo editorial del periódico Reforma y es participante activo en publicaciones internacionales como Supermarket Daily News.

Luis Marín

Licenciado en Administración de Empresas por la UNITEC y MBA por el Tec de Monterrey Cuenta con más de 10 años de experiencia en ventas al sector retail (sell in / sellout), merchandising y trade-marketing. Ha desarrollado canales institucionales y de mayoreo con gran éxito en México en empresas como METCO además de haber desempeñado los puestos de KAM, Gerente Nacional de Autoservicios y Director de Ventas Retail.

Desarrolló la nueva categoría de Stevia en cadenas de autoservicio como Walmart, Comercial, Chedraui, Casa Ley, HEB.

Jesús Trujillo

Licenciado en Administración de Empresas y MBA por la Universidad Intercontinental. Con 20 años de Experiencia soy un gran Desarrollador de Negocios, de estrategia comercial en canales de venta, asesoramos y representamos a Empresas, que desean vender sus productos en el comercio organizado. Desarrollamos el plan comercial, la estrategia de marketing, trade marketing y posicionamiento de las marcas/productos con los diferentes clientes y zonas del País. Desarrollamos Alianzas Estratégicas con diferentes empresas complementarias del medio, en áreas como SupplyChain, Catman, Merchandising y Promotoria, BTL, Digital Management y Licencias; Con alianzas comerciales en EU.

Representamos Marcas de España y EU que desean abrir mercado y negocio en México.

Dirigió un grupo de gente Profesional de distintas áreas de negocio, que trabajan por proyecto con los clientes, muy de cerca con las áreas comerciales, marketing y supplychain de dichas empresas.

Catedrático para distintas universidades en áreas de Marketing, Ventas y Administración en Posgrados. Sólida trayectoria en distintas multinacionales: Televisa, Bardahl de México, Colgate Palmolive y Nestlé. Posiciones de alto nivel de responsabilidad: Director de Cuentas Clave & Trade Marketing Canal Moderno y Distribuidores, Gerente Nacional de Ventas & Canal Moderno, Gerente de Canal Autoservicio.

Edgar Rebolledo

Especialista en planogramas, categorymanagement y visual merchandising dentro de empresas como Walmart, Grupo Osmar y 3M.

Realizando tareas de análisis y diseños de Planogramas y floorplans, en diversas categorías. Participó como subgerente de análisis operativos en Bodega Aurrera, capacitación y nuevas aperturas, seguimientos a temporalidades y resurtibles, en todo el departamento de Ropa logrando incrementos de ventas por Rack Marketing. Administración y análisis múltiples categorías, Kpi's, Crecimiento de principales Marca en el anaquel, seguimiento a clientes internos y externos, manejo de Nielsen, Árboles de decisión, DOH, DDV. Manejo de Show Room. Score Card.

Crecimiento de SKUs en el anaquel, análisis de surtido, Incremento de ventas sell in, sellout, sellthru, cambios de Roll a través de nuevos Árboles de decisión, shopperinsight. Vision de store check y promotoría.

Administración de Cuentas para grupo Walmart. Home Depot, Soriana, Comercial Mexicana para la venta de FloorCare. Análisis Cuantitativo y cualitativo, Manejo y desarrollo de KPI'S, Negociación con nuevos clientes.