

Curso
Matemáticas para Retail y Análisis de Negocio

Inicio:
21 de marzo de 2019

Handwritten mathematical notes and diagrams are scattered across the background, including:
 $f(x) = \text{ctg} h x; \quad \text{tg} h x = \frac{\sin h x}{\cos h x}$
 $\lim_{\epsilon \rightarrow 0} \text{ctg} h x = \frac{1}{\text{ctg} h x}$
 $\lim_{\epsilon \rightarrow 0} \text{cosh} x = \frac{e^x}{e^{-x}}$
 $\int \frac{dt}{\sqrt{5/4(1-t^2)}} = \frac{\sqrt{5}}{2} \int \frac{1}{\sqrt{1-t^2}} dt$
 $\sqrt{\sin x + \sqrt{16-x^2}}$
 $e^x \cdot e^{-x} = e^0 = 1$
 $a^{-n} = \frac{1}{a^n}$
 $(a^n)^m = a^{n \cdot m}$
 $a^n \cdot a^m = a^{n+m}$
 $(a^n)^m = a^{n \cdot m}$
 $\frac{2}{2} = 1$
 $e \approx 2,718281828459...$
 $x \in [2k\pi, 2k\pi + \pi], k \in \mathbb{Z}$
 $x_1 = \frac{2}{3}, x_2 = -\frac{1}{2}$
 $x \in (-\pi, \pi) \ni x \mapsto$

Objetivo del Curso: Brindar a los participantes una amplia comprensión financiera, su importancia e impacto en la planeación estratégica de la compañía, a través de una explicación detallada de la parte numérica del negocio.

Incluir casos de estudio dinámicos en medio de situaciones reales, para no solo trabajar con números, sino entenderlos al grado de lograr una interpretación más clara, lógica y sencilla.

Enseñar cuales son las medidas de rentabilidad que indicarán si el negocio va por buen camino y cómo es aplicado en el ámbito detallista.

Fecha: 21 de marzo de 2019
Duración: 8 horas
Horario: viernes de 8:30 a 16:30 horas

Inversión: \$4,800 más IVA
Incluye: Material didáctico y coffee break
Sede: Universidad Anáhuac México, Campus Norte

● **En colaboración con**



GRANDES LÍDERES

Y MEJORES PERSONAS

Educación
 Continua **Anáhuac**

Módulos del Curso

Módulo 1. Estado de Pérdidas y Ganancias de producto.

- 1.1 Precio Público, Precio Retail, Margen Inicial y Costo
- 1.2 Precio justo en equilibrio con la responsabilidad social empresarial
- 1.3 Costo de Programa de Venta a Retail
- 1.4 Costos Variables y Margen de Contribución
- 1.5 Costos Fijos, Gasto de Venta y Punto de Equilibrio

Módulo 2. KPIs (key performance indicator), indicador clave de desempeño de la operación

- 2.1 Ventas, Venta Comparable y % de Cambio
- 2.2 Precio Promedio
- 2.3 Velocidad / Desplazamiento de un artículo
- 2.4 Sell-thru (Medida que nos ayuda a conocer el desempeño de un producto en el piso de ventas)
- 2.5 FillRate o porcentaje de cumplimiento de surtido de una orden.
- 2.6 La ética en las ventas

Módulo 3. SCORECARD: Oportunidades y Riesgos

- 3.1 Rebajas y Aumentos
- 3.2 Margen Mantenido
- 3.3 Administración de Inventarios
- 3.4 Vueltas de inventario / Retorno
- 3.5 GMROII / Rendimiento del Margen Bruto de la Inversión de Inventario.

Módulo 4. Buenas Prácticas

- 4.1 Preguntas en la mesa de negociación
- 4.2 Plan de negocios con tu comprador
- 4.3 Construcción de negocios rentables y sustentables con enfoque al largo plazo con bases en la responsabilidad social empresarial y la ética

Instructor del Curso

Jorge Quiroga

Tiene una carrera de 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 SupermarketDaily News.

Informes en Anáhuac:
Adriana Piñera Martel
Tel.: (55) 5628 8800 ext. 242
Directo: (55) 56 28 88 09
adriana.pinera@anahuac.mx

Informes en Todo Retail:
Daniela Rivera Anaya
Tel. Of. 5280 2289
WhatsApp: 55 1079 0667
drivera@todoretail.com



GRANDES LÍDERES

Y MEJORES PERSONAS

Educación
Continua **Anáhuac**