

Dirección y Gestión de Establecimientos Comerciales

Gestión empresarial y de marketing aplicada al punto de venta, merchandising, escaparates y ventas.

ÁREA	ESTRUCTURA	MODALIDAD	INFORMACIÓN
Retail	3 módulos formativos	Flexible según convocatoria	Orientación personalizada

Formación para avanzar profesionalmente.

Formación para dirigir establecimientos comerciales y optimizar su funcionamiento, su imagen y sus resultados.

El programa une gestión de empresas, marketing, merchandising y organización de la venta.

¿Qué aprenderás?

- Dirigir un establecimiento comercial
- Diseñar acciones de merchandising
- Optimizar surtido y lineal
- Planificar promociones
- Organizar equipos y procesos de venta

Un programa pensado para tu desarrollo.

Responsables de tienda, emprendedores, profesionales del comercio y personas que buscan especializarse en retail.

Acceso al programa

No se requieren conocimientos previos específicos.

Ámbitos en los que podrás crecer.

La formación permite ampliar competencias y optar a funciones relacionadas con los siguientes perfiles y entornos profesionales.

- 01 Responsable de establecimiento
- 02 Store manager
- 03 Técnico/a de merchandising
- 04 Escaparatismo
- 05 Supervisión de ventas
- 06 Gestión de retail

3 módulos para desarrollar una visión completa.

01 · Dirección y Gestión de Empresas

- La empresa
- Proceso de creación de una empresa
- Organización de la empresa
- Dirección de la empresa
- El liderazgo
- La toma de decisiones
- Resolución de conflictos
- Dirección y conducción de reuniones
- Trabajo en equipo, comunicación y delegación
- Gestión de la empresa
- Planificación y gestión del tiempo
- Análisis, descripción y valoración de puestos
- Reclutamiento y selección de personal
- La formación
- Prevención de riesgos laborales

02 · Políticas de Marketing

- Marketing y actividad económica
- Política del producto
- Análisis y planificación del producto
- Estrategias de producto
- Política de precios
- Política de distribución
- Costes de distribución
- Nuevos desarrollos de la distribución
- Políticas de comunicación
- Publicidad
- Promoción
- Relaciones públicas
- Plan de marketing
- Estadística aplicada al plan de marketing
- Briefing
- Planificación comercial
- Organización de la estrategia comercial
- Aplicaciones informáticas de marketing

03 · Establecimientos Comerciales

- Marketing en el punto de venta
- Fases del merchandising
- Surtido

- Merchandising del fabricante
- Escaparatismo
- Diseño de escaparates
- Optimización del lineal
- Ratios por artículo
- Publicidad en el lugar de venta
- Promoción de ventas
- Control de acciones
- Ratios económico-financieros
- Seguridad e higiene
- Tendencias del merchandising
- Técnicas de venta
- Organización de la venta

Una estructura clara para avanzar a tu ritmo.

Materiales estructurados por módulos y temas para facilitar el aprendizaje.

Actividades para comprobar y consolidar los conocimientos adquiridos.

Pruebas vinculadas a los módulos del programa para valorar el progreso.

ACREDITACIÓN Y DIPLOMA



EN COLABORACIÓN CON



IUNIT es un Centro Universitario Español, con Número de Registro de Universidades, Centros y Títulos (RUCT) 28054816 , reconocido por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades del Gobierno de España, y cuya formación se enmarca en el ámbito del Espacio Europeo de Educación Superior.

Asimismo, IUNIT tiene el honor de estar Adscrito a la prestigiosa Universidad Rey Juan Carlos de Madrid (España) , reafirmando su compromiso con la excelencia académica, la calidad de la enseñanza y el rigor educativo.

Del mismo modo, IUNIT forma parte de la Institución Internacional SEK , organización educativa de reconocida trayectoria y presencia internacional, con actividad educativa en España y en diversos países de Latinoamérica y un legado histórico que se remonta al siglo XIX.

Este sólido respaldo institucional constituye una garantía de nuestro compromiso con una formación de calidad, orientada a la preparación de profesionales capaces de afrontar con solvencia los desafíos de un entorno académico y profesional en constante evolución.