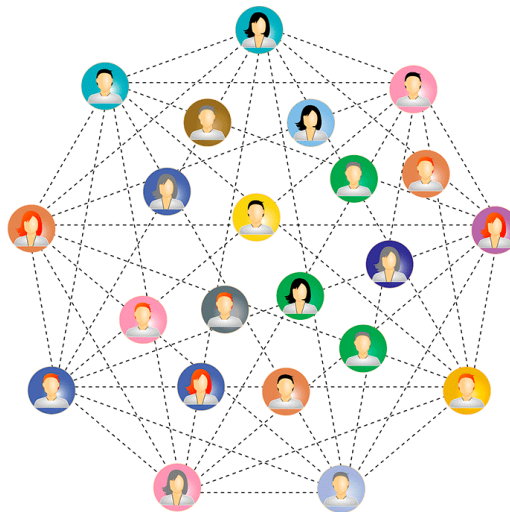


2019

CGC
Curso de
Gerenciamiento para cadenas de
Comercios



INTRODUCCIÓN

Un comercio exitoso es aquel que logra extender sus bocas de atención a otras regiones para multiplicar el negocio en nuevos mercados, cuidando la calidad, nivel de atención, recursos administrativos, económicos y financieros de forma que, tanto clientes como empleados sientan que están en la misma empresa independientemente de dónde se encuentran.

El curso brinda las herramientas estratégicas necesarias para lograr el gerenciamiento eficiente de toda la red, con información de gestión homogénea, estrategias comerciales globales y recursos administrativos financieros y de control alineados que den como resultado cadenas de comercios en sostenido crecimiento.

OBJETIVO DEL CURSO

Apoyar a las empresas y cadenas de comercios con distinto grado de descentralización de bocas de atención, en la optimización de sus recursos para profesionalizarse, mejorar su rentabilidad, establecer indicadores de control y generar la fidelización e identidad de marca.

BENEFICIOS

- ✓ Coaching de la red
- ✓ Tableros de control de gestión
- ✓ Rentabilización de la cadena
- ✓ Estrategia comercial uniforme
- ✓ Estandarización de la atención
- ✓ Optimización de los recursos
- ✓ Campañas de E-Commerce y redes sociales

DESTINATARIOS

- ✓ Franquicias: Una marca = varios dueños
- ✓ Empresas con distintas bocas de atención: Varias marcas = varios dueños con red de sucursales propias
- ✓ Empresas de desarrollo regional en expansión: Marca regional o Un dueño con algunas sucursales propias en la región donde se desarrollan

METODOLOGIA

- ✓ 3 módulos temáticos
- ✓ Duración 4 meses | 65 hs.

- ✓ 1 clase semanal de 4 hs
- ✓ Presencial

Requisitos para la aprobación

Porcentaje de asistencia: 70 % de las clases y Aprobación de trabajos: teóricos-prácticos

CONTENIDOS

Los contenidos de este programa se organizaron teniendo en cuenta 3 aspectos:

- A. Estratégico
- B. Administrativo, Financiero y de Control
- C. Comercial

A. Estratégico:

Módulo de Herramientas Gerenciales

- ❖ Análisis del Entorno
- ❖ Visión Estratégica
- ❖ Objetivos y Metas
- ❖ Cadena de valor

- ❖ Análisis interno | recursos disponibles
- ❖ Negociación
- ❖ Protección del medio ambiente
- ❖ Responsabilidad social empresaria
- ❖ Energías renovables

Módulo Coaching Ejecutivo

- ❖ Dominio personal
- ❖ Asertividad
- ❖ Empatía
- ❖ RRHH integrados
- ❖ Liderazgo

- ❖ Habilidades comunicacionales
- ❖ Efectividad en equipo de trabajo
- ❖ Toma de decisiones estratégicas
- ❖ Delegación
- ❖ Inteligencia emocional

Módulo Calidad en establecimientos comerciales

- ❖ Calidad de servicio
- ❖ CRM
- ❖ Empresa desde los ojos del cliente
- ❖ Mejora continua

- ❖ Satisfacción del cliente
- ❖ Masificación de calidad personalizada
- ❖ Metodología de trabajo | Check list
- ❖ Manuales de calidad
- ❖ Control de la calidad | Cliente oculto

B. Administrativo, Financiero y de Control

- ❖ Gestión Adm-financiera
- ❖ Costos
- ❖ Presupuestos
- ❖ Gestión de compras

- ❖ Indicadores de gestión
- ❖ Tablero de comandos
- ❖ Control de stock (MP y PT)
- ❖ Fijación de precios

C. Comercial

- ❖ Estrategias de Marketing
- ❖ Cliente | roles
- ❖ Creación de Valor
- ❖ Segmentación
- ❖ Canales comerciales
- ❖ Inteligencia comercial

E-Commerce y gestión de redes sociales

- Posicionamiento Web
- Google Ads
- Campañas en search
- Campañas en display
- Posicionamiento SEO
- Ecosistema digital
- Objetivos comerciales a bajo costo

- Redes sociales | ¿cómo funcionan? ¿porqué debemos estar?
- Etapas de la estrategia digital
- Recursos para optimizar los canales
- ¿Cómo desarrollar marca en redes?

- Marketing de contenidos
- Viralización y ventas digitales

Modalidad del curso

- ✓ Textos de apoyo y consulta en formato virtual
- ✓ Análisis y discusión de casos de estudio que permitan razonar las temáticas desde lo empírico
- ✓ Presencial: 70 % de asistencia en espacio de FBC a definir
- ✓ Ejercicios prácticos: Orientados a perfil de los asistentes para fortalecer los conceptos teóricos

Carga Horaria: 65 horas.

CV Docentes:

Lic. Mariano Rabbia

Licenciado en Comercialización de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE). Realizó Posgrado en Marketing de Servicios en la Università di Bologna y diversos estudios de perfeccionamiento en UCEMA, University of Monaco, IAEF y Bolsa de Comercio de Buenos Aires, entre otros organismos.

Cuenta con una extensa trayectoria en posiciones gerenciales de empresas multinacionales de servicios financieros y consultoría: Itaú Unibanco y PriceWaterhouse Coopers.

Dicta el curso de Marketing de Servicios, del Departamento de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano.

Está asociado del Área Comercial de Fundación Banco Credicoop brindando servicios de consultoría & capacitación para el desarrollo y competitividad del segmento PyME, y como Coordinador de CoPyME: formación, entrenamiento, intercambio de ideas y reflexión para empresarios PyME.

Desarrolla su profesión como Consultor independiente, liderando proyectos de marketing estratégico, consultoría y capacitación ejecutiva en empresas públicas y privadas de los mas variados rubros.

Lic. Eduardo Rainieri

Contador Público y Licenciado en Administración (UBA).

Profesor de Sistemas Administrativos en la Universidad Nacional de Moreno

Profesor de Planeamiento a Largo Plazo en la Universidad Nacional de J.C.Paz

Profesor de Administración Económico-Financiera en los Programas de Formación de Mandos Medios y Dirección y Desarrollo Pyme en la Universidad Nacional de Tres de Febrero

FUNDACION



BANCO CREDICOOP

Ex - Profesor de Planeamiento y Control de la Producción en: Universidad Nacional de Luján y Universidad del Museo Social Argentino

Ex - Profesor de Contabilidad Gerencial en la Universidad CAECE

Capacitador en herramientas de gestión, planeamiento, costos y control en la Fundación de Banco Credicoop y Forum

Consultor asociado de la Fundación Banco Credicoop, liderando proyectos de consultoría en Management, Estrategia, Planeamiento, Plan de Negocios, Costos, Tablero de Control y Evaluación de Proyectos en empresas PyMEs de distintos rubros y características.

Ex Jefe Depto Planeamiento y Control, ex Jefe Depto Administración de Circulación y ex Jefe de Administración de Redacción de S.A. La Nación (Diario La Nación)

Ex Controller de Vilmax S.A.

Ex Gerente de Planeamiento y Control de estión de Austral Líneas Áreas

Ex Gerente de Planeamiento y Control de Argencard

Ex Gerente de Control de Gestión de Hijos de Ibarra

Supervisor del área de Consultoría de Price Waterhouse

Mg. Christian Javier Klyver

Lic. Ciencias de la Comunicación. Magíster en Marketing Estratégico. Posgrado en Docencia Universitaria. Posgrado en Marketing Digital. E-Commerce Specialist.

Posgrado en Retail E-Commerce.

Docente en UBA - UCES - TEA IMAGEN - Fundación Banco Credicoop.

Director de la agencia Klyver & Asoc Marketing & Comunicación, especializada en PyMes.