

Diplomado de Gestión Estratégica de Supermercados y Retailers

Objetivo General:

Formar líderes gerenciales con visión estratégica, capacidad operativa y comprensión profunda del entorno actual del retail venezolano, combinando herramientas de gestión, experiencia del cliente, sostenibilidad y tecnología para enfrentar exitosamente los desafíos del supermercado moderno en Venezuela...

Fecha de inicio: Martes 5 de marzo

MODALIDAD

- Modalidad: Híbrida (clases presenciales + virtuales sincrónicas).
- Lugar: Caracas, Venezuela. Oficina de ANSA, Los Ruices
- Duración: 8 **meses** (2 módulos por mes).
- Horario: Martes y Jueves de 5:00 p.m. a 7:00 p.m.
- Horas académicas : 130

Metodología

- Clases teóricas con enfoque aplicado.
- Casos de estudio nacionales e internacionales.
- Visitas técnicas a supermercados y centros logísticos.
- Clases magistrales con líderes del sector.
- Taller final integrador por equipos.

Evaluación

- Participación en clase: 20%
- Estudios de caso y ejercicios prácticos: 30%
- Evaluación modular en línea: 20%
- Proyecto final aplicado (plan estratégico retail): 30%



Dirigido a:

- Gerentes generales, comerciales, operaciones, tienda y marketing
- Proveedores del canal moderno y tradicional
- Profesionales del área de logística, trade, talento humano y tecnología.
- Emprendedores interesados en el sector retail.

INVERSIÓN: 1.300\$ A TASA BCV

Costo por módulo 300\$ a tasa bcv (no incluye certificado de culminación del diplomado, pero si el del módulo cursado)

**Facilidad de pago: 50% antes del 5 de marzo
25% antes del 30 de junio 25% antes de octubre**

PLAN CORPORATIVO

Tres (3) inscritos por empresa cuentan con 10% de descuento

Más de (3) inscritos por empresa cuentan con 15% de descuento

DIRECCIÓN GENERAL: ITALO ATENCIO

COORDINADOR COMERCIAL: ROSMARI MÁRQUEZ 0414-181-8345

COORDINADOR ACADEMICO: CARLOS RIERA 0414-100-3328

INSCRIPCIONES ABIERTAS 04141818345

[HTTPS://FORMS.GLE/QKA8BKJ34AATT2XA8](https://forms.gle/QKA8BKJ34AATT2XA8)



PROGRAMA

Módulo	Nombre del Módulo	Horas	Facilitadores
1	Fundamentos del Retail	10	Walter Conrotto in: walter conrotto
2	Planificación Estratégica y Propuesta de Valor Para el retail	10	Luis vicente García in: Luis Vicente Garcia
3	Finanzas, KPIs y Eficiencia	10	Héctor Azocar
4	Gestión del Talento Humano y Cultura Organizacional	10	Yackelin Peralta in: Yackeline Peralta -
5	Logística, Abastecimiento y Gestión de Inventario	10	Herbert Jordan in: Herbert Jordan
6	Category Management	10	Carlos Riera in: Carlos Alberto R. -

PROGRAMA

Módulo		Nombre del Módulo	Horas	Facilitadores
7		Experiencia y Fidelización de Clientes	10	Raul Camacho in: <u>Raúl Alfonso Camacho Rodríguez</u>
8		Inteligencia artificial aplicada al retail	10	Alberto Gonzalez in: <u>Alberto González</u>
9		Sostenibilidad en el retail	10	Alejandro Vivas in: <u>Alejandro Vivas</u>
10		Auditoría, Prevención de Pérdidas y Gestión de Riesgos	10	Hilda Olmedo in: <u>Hilda Olmedo</u>
11		Mercadeo y Trade Marketing para el retail	10	Romulo Galaviz in: <u>Rómulo G.</u>
12		Tendencias del Consumidor y estrategias comerciales	10	Victor Roa in: <u>Víctor H. Roa Sánchez</u>
13		Vender bien comunicando bien	10	Dahir Ral in: <u>Dahir Ral</u>

CALENDARIO DIPLOMADO 2026

ENERO

L	M	M	J	V	S	D
-	-	-	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	-

FEBRERO

L	M	M	J	V	S	D
-	-	-	-	-	-	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	-

MARZO

L	M	M	J	V	S	D
-	-	-	-	-	-	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	-	-	-	-	-

ABRIL

L	M	M	J	V	S	D
-	-	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	-	-	-

MAYO

L	M	M	J	V	S	D
-	-	-	-	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

JUNIO

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	-	-	-	-	-

JULIO

L	M	M	J	V	S	D
-	-	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	-	-

AGOSTO

L	M	M	J	V	S	D
-	-	-	-	-	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	-	-	-	-	-	-

SEPTIEMBRE

L	M	M	J	V	S	D
-	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	-	-	-	-

OCTUBRE

L	M	M	J	V	S	D
-	-	-	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	-

NOVIEMBRE

L	M	M	J	V	S	D
-	-	-	-	-	-	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	-	-	-	-	-	-

DICIEMBRE

L	M	M	J	V	S	D
-	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	-	-	-



Fundamentos del Retail



Planificación Estratégica y
Propuesta de Valor Para el retail



Finanzas para Retail: KPIs,
Rentabilidad y Eficiencia



Gestión del Talento Humano y
Cultura Organizacional



Experiencia y Fidelización
de Clientes



Mercadeo y Trade marketing
para retail



Logística, Abastecimiento
y Gestión de Inventario



Inteligencia artificial
aplicada al retail



Sostenibilidad en el retail



Auditoría, Prevención de Pérdidas y
Gestión de Riesgos



Category Management



Tendencias del Consumidor y estrategias
comerciales



Vender bien
comunicando bien