

<b>NOMBRE DEL CURSO</b>	<b>MARKETING Y RETAILING</b>
<b>DESCRIPCIÓN DEL CURSO</b>	Esta asignatura pretende, dadas las especificidades propias de una industria altamente dinámica, formar profesionales capaces de liderar equipos de marketing y ventas de alto rendimiento a partir de la dirección, gestión de recursos humanos y relaciones interpersonales efectivas en contextos dinámicos. Por medio de una metodología de aplicación conceptual a casos reales se relevarán las distintas herramientas de gestión de marketing en la industria del retail.
<b>OBJETIVOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprender el proceso de gestión organizacional de marketing, en ambientes de alto dinamismo y volatilidad.</li> <li>▪ Conocer las distintas opciones de gestión de conflicto, tácticas, estrategias en distintos contextos y escenarios para cumplir los objetivos comerciales.</li> </ul>
<b>CONTENIDOS</b>	<p><b>CONTENIDO GENERAL:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Administración Comercial y Operativa en la industria del Retail</li> <li>▪ Planificación de Key Performance Indicator (KPI) de Negocios</li> <li>▪ Key Performance Indicator (KPI) y desarrollo estrategias</li> <li>▪ Key Performance Indicator (KPI) a y Recursos Humanos</li> <li>▪ Key Performance Indicator (KPI) y su relación con servicios de excelencia</li> </ul>