



Crece la Industria, Crece el Empleo...

CIRCULARES



CÁMARA DE INDUSTRIA DE COCHABAMBA

RRPP 

CIRCULAR GENERAL

CIRCULAR Nº 11 CURSO DE “TRADE MARKETING” CONQUISTANDO EL PUNTO DE VENTA EN MERCADOS MASIVOS

26 de febrero 2018

La Cámara Departamental de Industria de Cochabamba (CAMIND) invita a participar del **CURSO DE “TRADE MARKETING” – CONQUISTANDO EL PUNTO DE VENTA EN MERCADOS MASIVOS.**

El objetivo del referido Curso es el de aportar a los asistentes los conocimientos y las herramientas que les permitan gestionar las estrategias clave a nivel canal y de punto de venta, para que entiendan a la perfección los mecanismos de funcionamiento del triángulo: fabricante-distribuidor-comprador, con el objetivo de maximizar los resultados de ventas, permitiendo su aplicación inmediata en su puesto de trabajo.

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO: Profesionales de los departamentos comerciales y de marketing que tienen relación con la distribución, así como a profesionales del retail y trabajadores y empresarios de compañías en las que la distribución desempeña un papel fundamental, que quieran crecer profesionalmente y reinventar el punto de venta como punto de encuentro con el comprador. En definitiva, a todos los profesionales, estudiantes y público en general que estén interesados en aprender las herramientas de gestión comercial.

EXPOSITOR:

Msc. Christian Foronda Quiroga.

Master en Administración de Empresas, cuenta con una Especialización en Marketing en la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, concluyó una especialización en Marketing Internacional en Florida International University, es Consultor en London Business School y es docente de varias instituciones del medio.

FECHA Y LUGAR: Se realizará el **28 de marzo** del presente año, en el Auditorio “Hernán Rivera Antezana” de la CAMIND – Piso 1 a Hrs. 18:30 a 22:00.

TEMARIO:

- Introducción al Trade Marketing.
- Identificación del cliente shopping y buyer
- Shopper marketing
- Tendencias de gestión de los canales de distribución
- Estrategias generales para generar rotación de productos
- Diferencia entre estrategias de ATL y BTL.
- Visual Merchandising y material POP.(Punto de Compra)
- Creando una experiencia distinta en el PDV (Punto de Venta)



Crece la Industria, Crece el Todo...

CIRCULARES



CÁMARA DE INDUSTRIA DE COCHABAMBA



INVERSIÓN:

Asociados: Bs. 140

Profesionales (Particulares): Bs. 170

Estudiantes: Bs. 140

(Descuento a grupos de tres personas)

Las plazas son limitadas. (INCLUYE: Certificado de participación. material y refrigerio)

HAGA SU RESERVA: http://camind.org/2019/02/22/trade_marketing/

Para mayor información comunicarse con el Asesor de Relaciones Públicas y Comunicación de la CAMIND, Av. Ballivián Nro.782 Torre Industrial, teléfono: 4257057, correo electrónico: lgomez@camind.org – Whatsapp: 79955031

Agradeciendo su atención, saludamos a usted con las consideraciones más distinguidas

Lic. Leonardo Gómez Castro
**ASESOR DE RRPP Y
COMUNICACIÓN**

Ing. Pedro Rocabado Paniagua
GERENTE GENERAL a.i.