

CURSO CORTO **REMOTO**
**GESTIÓN DE
COMPRAS
PARA EL RETAIL**



Las compras en el sector Retail son el corazón de la operación, la actividad primordial que permite obtener el mix de productos y la oferta que se ajusta a las necesidades del público al que se dirige.

Estas determinan de manera directa, resultados sobre la base del enfoque de productos centrados en satisfacer al cliente. La compra como tal, las condiciones y negociación con proveedores, así como la calidad de la oferta ofrecida,

son controladas directamente por los compradores de una organización, quienes tienen en sus manos el éxito o fracaso de la gestión comercial.

Mantener actualizado, informado y capacitado permanentemente al equipo de compras es parte de un ejercicio fundamental que fortalece y potencia a la compañía. Ayudándolo a optimizar su función, apuntando a superar los objetivos planteados, permitiéndole desarrollar en la dirección correcta la relación con los proveedores y convirtiéndolos en socios estratégicos de la operación, donde ambas partes se benefician.

OBJETIVOS DEL CURSO:

- / Diseñar estrategias que impulsen la relación con los proveedores.
- / Adquirir herramientas claves para optimizar las es.
- / Adquirir herramientas para fijar adecuadamente precios y descuentos.
- / Medir adecuadamente la rentabilidad de las compras.

MODALIDAD REMOTA

Aprende desde la comodidad de tu hogar, sin perder tiempo ni dinero en movilizarte, con nuestros cursos remotos. Los cuales se darán en **6 sesiones**, a través de la plataforma **Blackboard Collaborate (educación sincrónica)**, donde podrás conversar con tu profesor en tiempo real. Además, tendrás las clases grabadas por si deseas consultarlas en cualquier momento.



En caso de cancelación de una clase por motivos de fuerza mayor, la clase será reprogramada en la misma frecuencia (día de la semana); en tal caso el curso podría extenderse por una semana adicional.

DOCENTE:



Carla Durante

Bachiller en Gestión Comercial y Marketing de la universidad San Ignacio de Loyola, así como Publicista del Instituto Peruano de Publicidad (IPP). Amplia experiencia en áreas de operaciones retail, así como en planeamiento estratégico y desarrollo comercial en Banca, Seguros y consumo Masivo. 22 años de experiencia en transnacionales como Citibank, AIG group, Mondelez, Telefónica y SMU Perú, siempre a cargo de equipos de alto rendimiento.

Más de 5 años de experiencia docente en ISIL, en pre grado y cursos cortos.



Conoce el **inicio de clases y los horarios** en nuestra web:

[isil.pe/cursos](https://www.isil.pe/cursos)

BENEFICIOS DE LLEVAR LOS CURSOS CORTOS DE ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA:



**MATERIALES
PUNTUALES**



**EN SÓLO
3 SEMANAS**



**SÓLO 6
SESIONES**

INFORMES E INSCRIPCIONES:

T.: (01) 706-0000 | Anexos: 4303 / 4300
ee@isil.pe | [isil.pe/cursos](https://www.isil.pe/cursos)

ISIL / EDUCACIÓN
EJECUTIVA