



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Trade & Retail Marketing

Marketing que vende,
retail que impacta.

Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. ☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.



Fecha

Del 28/04/26 al
13/08/26



Duración

80 horas
32 clases



Día y Hora

Mar y Jue
19:00 a 21:30 h



Formato

Virtual - Sincrónico

ESPECIALISTA EN TRADE & RETAIL MARKETING

Virtual

Objetivos

El curso tiene como finalidad brindar a los participantes una comprensión integral del ecosistema de retail y trade marketing, desarrollando competencias estratégicas, analíticas y operativas para optimizar la gestión comercial, mejorar la experiencia del shopper y potenciar la rentabilidad de los canales de venta.

¿A quién está dirigido?

Profesionales y colaboradores de empresas del ecosistema de retail, fabricantes, distribuidores, agencias y puntos de venta.

Metodología

- 🌐 **Clases virtuales en vivo** para teoría y conceptos.
- 💡 **Enfoque participativo:** ejercicios, coaching grupal y análisis de situaciones reales.

Perfil del egresado

Al finalizar el curso los participantes podrán:

- ✓ Comprender la dinámica del retail y su articulación con el trade marketing.
- ✓ Analizar el comportamiento del shopper y su experiencia en el punto de venta.



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Trade & Retail Marketing

Marketing que vende,
retail que impacta.

Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. ☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

- ✓ Diseñar y ejecutar estrategias comerciales y promocionales efectivas.
- ✓ Aplicar herramientas digitales y de análisis para la gestión omnicanal.
- ✓ Implementar técnicas de visual merchandising y escaparatismo orientadas a la atracción y conversión.
- ✓ Incorporar tendencias e innovaciones del ecosistema retail global.

Programa

1. El Ecosistema del Retail y Trade Marketing – 4 clases / 10 horas

Comprender la estructura, actores y dinámicas del canal retail y su relación con el trade marketing. La evolución del retail moderno y del shopper actual. Ecosistema de valor: fabricantes, retailers, distribuidores y shopper. Canales tradicionales, modernos y digitales. Diferencias entre marketing, trade marketing y retail marketing.

2. El Shopper y la Experiencia en el Punto de Venta – 6 clases / 15 horas

Analizar el comportamiento del comprador y las variables que influyen en su decisión de compra. Del consumidor al shopper: journey y puntos de contacto. Neuromarketing y comportamiento del comprador. Diseño de experiencias sensoriales. Layout, ambientación y señalización. Medición de la experiencia: indicadores y herramientas.

3. Estrategias de Trade Marketing – 6 clases / 15 horas

Diseñar estrategias efectivas de trade marketing alineadas con los objetivos comerciales de marca y canal. Planeamiento estratégico del trade marketing. Segmentación de clientes y canales. Construcción del plan de trade: tácticas, promociones y activaciones. Negociación con el canal: acuerdos, espacios y exhibiciones. Indicadores de efectividad y ROI promocional.

Docente: Fabián Martínez



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Trade & Retail Marketing

Marketing que vende,
retail que impacta.

Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. ☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

4. Gestión Comercial y Ejecución en Retail – 6 clases / 15 horas

Desarrollar habilidades de gestión operativa en el punto de venta. Category Management: análisis, planogramas y exhibición. Merchandising estratégico y táctico. Gestión de inventarios, rotación y abastecimiento. Supervisión y control de ejecución en campo. Retail audit y benchmarking competitivo.

Docente: Pablo Grimoldi

5. Digital Retail & Omnicanalidad – 4 clases / 10 horas

Integrar herramientas digitales a la estrategia de retail y trade marketing. Omnicanalidad: convergencia entre lo físico y lo digital. eCommerce, marketplaces y quick commerce. Estrategias digitales B2B y B2C. Uso de data analytics, CRM y retail media. Personalización de experiencias y marketing predictivo. Tendencias tecnológicas en retail: IA, automatización y phygital stores.

Docente: Equipo Fenicio

6. Visual Merchandising, Escaparatismo y Stands – 6 clases / 15 horas

Desarrollar competencias creativas y técnicas para diseñar y ejecutar espacios comerciales que potencien la experiencia de compra y reflejen la identidad de marca. Fundamentos del visual merchandising y psicología del consumidor. Diseño del espacio comercial: zonas cálidas/frías, recorrido y puntos focales. Escaparatismo: tipos de vidrieras, composición, ritmo, color e iluminación. Diseño y planificación de stands para ferias comerciales. Tendencias y sostenibilidad: consumo local, personalización y tecnología. Medición de resultados: indicadores visuales y performance comercial.

Docente: Malvina Rodríguez

El Departamento de Formación Empresarial de ADM, se reserva el derecho modificar el orden y fecha del cronograma, así como los docentes responsables de cada módulo si fuera necesario. La adjudicación de docentes a los distintos Módulos y el orden de los módulos es responsabilidad de la Coordinación del Departamento de Formación de ADM y puede variar según la disponibilidad de los integrantes del equipo al momento del respectivo dictado.

Coordinador Académico: **Mag. Eduardo Ríos Sapia**



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Trade & Retail Marketing

Marketing que vende,
retail que impacta.

Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. ☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Cronograma

ESPECIALISTA EN TRADE Y RETAIL MARKETING - Martes y Jueves de 19 a 22							
1° Edición	MATERIA	DOCENTE	CLASES	FECHAS			
	El Ecosistema del Trade / Retail	Enrique Echeverry	4	28/4/2026	30/4/2026	5/5/2026	7/5/2026
	El Shopper y el PDV	Enrique Echeverry	6	12/5/2026	14/5/2026	19/5/2026	
				21/5/2026	26/5/2026	28/5/2026	
	Estrategias de Trade Marketing	Fabián Martínez	6	2/6/2026	4/6/2026	9/6/2026	
				11/6/2026	16/6/2026	18/6/2026	
	Gestión Comercial y Ejecución	Pablo Grimoldi	6	23/6/2026	25/6/2026	30/6/2026	
				2/7/2026	7/7/2026	9/7/2026	
	Digital Retail & Omnicanalidad	Equipo Fenicio	4	14/7/2026	16/7/2026	21/7/2026	23/7/2026
	Visual Merchandising	Malvina Rodríguez	6	28/7/2026	30/7/2026	4/8/2026	
				6/8/2026	11/8/2026	13/8/2026	

📁 Bonificaciones por inscripción temprana y convenios empresariales.

🚀 Las empresas pueden acceder a un subsidio INEFOP de hasta un 85%* en este curso.

*Sujeto a condiciones y aprobación por parte de INEFOP

🌟 No te quedes afuera de esta experiencia transformadora.

👉 Cupos limitados – Insíbete hoy mismo.