



Administración Retail

Modalidad: Asincrónico

Duración total: 50 horas

Objetivo General

El curso busca desarrollar en los participantes las competencias necesarias para comprender y aplicar los principios de la administración moderna, la contabilidad, las finanzas y las estrategias comerciales dentro del entorno del retail, permitiendo una gestión eficiente, rentable y orientada al cliente en establecimientos comerciales.

Módulo I: Fundamentos de Administración

Objetivo específico: Comprender los principios básicos de la administración y su aplicación en la gestión de empresas del sector retail.

Contenidos:

- Concepto y evolución de la administración.
- Funciones administrativas: planificación, organización, dirección y control.
- Estructura organizacional en empresas de retail.
- Toma de decisiones y liderazgo en el entorno comercial.
- Indicadores de gestión administrativa.
- Ejercicios prácticos de aplicación en escenarios de retail.

Módulo II: Fundamentos de Contabilidad y Finanzas

Objetivo específico: Conocer los fundamentos contables y financieros aplicados al contexto del retail para una correcta gestión de recursos.

Contenidos:

- Conceptos básicos de contabilidad y tipos de cuentas.
- Registro contable y análisis de transacciones comerciales.
- Estados financieros básicos: balance general, estado de resultados y flujo de caja.
- Indicadores financieros aplicados al retail (margen, rotación, rentabilidad).
- Presupuestos, costos y control financiero en puntos de venta.
- Ejercicios contables aplicados a casos de tiendas minoristas.

Módulo III: Estrategias Comerciales

Objetivo específico: Desarrollar estrategias comerciales efectivas que aumenten la competitividad y rentabilidad de los negocios del retail.

Contenidos:

- Concepto de estrategia comercial.
- Segmentación de mercado y posicionamiento.
- Estrategia de marca y creación de valor para el cliente.
- Estrategia de precios y rentabilidad.
- Estrategia de canales de distribución.
- Planificación de campañas promocionales y fidelización.



Casos prácticos de estrategias exitosas en el retail chileno e internacional.

Módulo IV: Gestión de Retail

Objetivo específico: Aplicar herramientas de gestión específicas del retail para optimizar la operación, el servicio al cliente y los resultados del negocio.

Contenidos:

- Concepto y características del retail moderno.
- Operaciones en tiendas: layout, surtido y control de inventarios.
- Experiencia de compra y atención al cliente.
- Gestión de equipos de venta y liderazgo comercial.
- Control de indicadores de desempeño (KPI's de retail).
- Innovación y tendencias en retail digital y omnicanalidad.
- Desarrollo de un proyecto de gestión integral de retail.

Metodología del Curso Asincrónico

El curso se desarrollará completamente en modalidad asincrónica, a través de una plataforma virtual de aprendizaje (LMS), disponible las 24 horas del día durante el período establecido. Esta modalidad permite al participante avanzar a su propio ritmo, accediendo a los materiales y actividades desde cualquier dispositivo con conexión a internet.

1. Estrategia de Aprendizaje

El proceso formativo se centra en el aprendizaje autónomo y flexible, donde cada participante gestiona su tiempo de estudio de acuerdo con su disponibilidad. La metodología combina distintos recursos pedagógicos digitales que promueven la comprensión, análisis y aplicación práctica de los contenidos.

2. Recursos Didácticos

Lecturas guiadas: Materiales teóricos descargables y diseñados con lenguaje claro, esquemas y ejemplos prácticos.

Presentaciones interactivas: Diapositivas con resúmenes de conceptos clave y ejercicios de reflexión.

Videos de apoyo: Material audiovisual breve y complementario, orientado a reforzar los contenidos principales de cada módulo (sin incluir clases explicativas grabadas).

Casos prácticos: Situaciones reales o simuladas que permiten aplicar los conocimientos adquiridos.

Foros de participación: Espacios asincrónicos para el intercambio de ideas y resolución de dudas, moderados por el tutor.

3. Rol del Tutor

El tutor o facilitador cumple un rol de acompañamiento y orientación, respondiendo consultas en foros o mensajería interna de la plataforma. Asimismo, entrega retroalimentación personalizada sobre las actividades evaluativas y fomenta la participación activa del estudiante.



4. Evaluación del Aprendizaje

La evaluación es continua y formativa, con instrumentos que valoran tanto la comprensión teórica como la aplicación práctica:

Cuestionarios en línea por módulo.

Actividades prácticas o estudios de caso.

Evaluación final integradora.

La aprobación del curso requerirá una nota mínima de 4.0 (en escala de 1.0 a 7.0) y un avance total del 100 % en los contenidos.

5. Seguimiento y Soporte

El sistema registra automáticamente el progreso, tiempo de conexión y resultados obtenidos por cada participante. En caso de dificultades técnicas, el estudiante podrá contactar al soporte académico o técnico mediante correo electrónico o chat interno.

6. Cierre y Certificación

Una vez completadas todas las actividades, el participante podrá descargar su certificado digital de aprobación desde la sección correspondiente de la plataforma, con validez oficial emitida por OTEC JCCD LTDA.

