CURSO · MARKETING Y VENTAS

Curso Shopper Insights

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
Online en vivo (sincrónico)	**8, 16 o 24 horas, según la versión**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Transforme su estrategia comercial con conocimientos profundos del comportamiento del comprador en el mercado chileno.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de analizar el comportamiento del comprador en el mercado chileno y transformar esos hallazgos en decisiones comerciales concretas.

DIRIGIDO A

Profesionales de marketing, trade marketing, ventas, category management y retail que buscan comprender mejor las decisiones de compra de sus clientes.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Diferenciar los conceptos de consumidor y shopper
- Describir el proceso de decisión de compra y sus puntos de contacto
- Aplicar técnicas de levantamiento de información del comprador
- Identificar insights relevantes a partir de datos cualitativos y cuantitativos
- Traducir los insights en acciones de surtido, precio, exhibición y promoción

CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos de shopper marketing

- Consumidor versus shopper
- Misiones de compra
- Canales de venta en Chile: supermercados, tradicional y digital
- Tendencias del comprador chileno

Módulo 2: Proceso de decisión de compra

- Etapas antes, durante y después de la compra
- Momentos de verdad y puntos de contacto
- Factores emocionales y racionales
- Comportamiento en góndola

Módulo 3: Investigación del shopper

- Observación en punto de venta y shopper journey
- Encuestas y entrevistas
- Datos de ventas y fidelización
- Construcción de un insight

Módulo 4: Del insight a la acción comercial

- Surtido y planogramas
- Precio y promoción orientados al shopper
- Activaciones en punto de venta
- Medición del impacto

METODOLOGÍA

Sesiones con exposición conceptual, análisis de casos del retail chileno y un ejercicio grupal de construcción de insights aplicado a la categoría o canal de la empresa cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

Contenido propuesto y adaptable. Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.