CURSO · MARKETING Y VENTAS

Promoción y Trade Marketing

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

DESCRIPCIÓN

Capacitación especializada en estrategias comerciales, promociones en punto de venta y cumplimiento tributario.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de diseñar e implementar acciones de trade marketing y promociones en el punto de venta, considerando la normativa de protección al consumidor y sus implicancias tributarias.

DIRIGIDO A

Ejecutivos de trade marketing, supervisores de ventas, encargados de marca y personal comercial de empresas de consumo masivo, retail y distribución.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Explicar el rol del trade marketing entre fabricante, distribuidor y punto de venta
- Planificar promociones comerciales con objetivos y presupuesto definidos
- Aplicar las exigencias de la Ley N° 19.496 sobre promociones, ofertas y concursos
- Reconocer el tratamiento tributario básico de descuentos, regalos y muestras
- Evaluar el resultado de una promoción mediante indicadores de venta y retorno

CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos del trade marketing

- Rol y objetivos del trade marketing
- Relación con canales y clientes
- Plan de trade anual
- Negociación con el canal

Módulo 2: Promociones en punto de venta

- Tipos de promoción: precio, volumen, regalo y concurso
- Material POP y activaciones
- Ejecución en sala y rol de reponedores y promotores
- Calendario promocional

Módulo 3: Marco normativo y tributario

- Ley N° 19.496: información de bases, plazos y condiciones
- Rol del SERNAC
- Documentación tributaria de descuentos y bonificaciones
- Tratamiento del IVA en promociones y entregas gratuitas

Módulo 4: Medición y rentabilidad

- Indicadores de sell in y sell out
- Retorno de la inversión promocional
- Informe post promoción
- Caso práctico integrado

METODOLOGÍA

Clases con análisis de promociones reales del mercado chileno y diseño grupal de un plan promocional, adaptado a los productos y canales 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.

Saberes OTEC SpA · Teatinos 251, piso 6, of. 610 A, Santiago
contacto@saberesotec.cl · ftorrealba@saberesotec.cl · WhatsApp +56 9 2205 3641 · www.saberesotec.cl