

CURSO ESTRATEGIA COMERCIAL PARA RETAIL DE MODA

Informes | Promoción B2B
promocionb2b@centro.edu.mx
Contacto | +52 1 55 7931 6629

ESTRATEGIA COMERCIAL PARA RETAIL DE MODA CURSO

Informes | Promoción B2B
promocionb2b@centro.edu.mx
Contacto | +52 1 55 7931 6629

¿DE QUÉ SE TRATA?

El control de la estrategia comercial es la clave para el éxito de una marca de moda. En este curso los participantes aprenderán los factores que deben tener en cuenta para diseñar una estrategia exitosa para comercializar una colección: análisis de la competencia, costos, canales de distribución, pricing y herramientas de venta. Conocerán cómo realizan sus estrategias las marcas transnacionales y cómo aplicar estos procesos a cualquier modelo de negocio de moda. El curso es muy práctico y, a lo largo de las sesiones, realizarán un proyecto final con la estrategia completa para comercializar una marca.

TEMARIO

Planeación

- FODA
- WIN PLAY & SHOW
- Análisis de consumidor
- Competencia
- Sell through

Construcción de colección

- Directive assortment
- Pricing
- Indicadores financieros
- Forecast

Canales de Distribución

- Wholesale
- Retail
- Clusterización en tiendas
- Regionalización

Ventas

- Herramientas de ventas
- Experiencia de compra
- Estrategias de retail

Proyecto Final

¿QUIÉN IMPARTE?

Alejandra Sánchez | Merchandising Manager en We Merch México. Licenciada en Diseño y publicidad en moda con especialización en Buying Merchandising. Cuenta con quince años de experiencia en Fashion Retail y ha trabajado para marcas como Fiorentina, Lacoste, Levi Strauss, Dockers y Liverpool, entre otras.