



Business
School



**Convertí el punto de venta
en el punto de decisión.
Liderá estrategias que
impactan donde más importa**

DIPLOMADO EN
TRADE MARKETING

Hagamos que tu historia trascienda



INICIO:
01 de septiembre
2025



MODALIDAD:
Semipresencial



DURACIÓN:
50 Hs.
académicas

En un mercado cada vez más competitivo, donde la experiencia del consumidor en el punto de venta es clave para el éxito comercial, el Diplomado en Trade Marketing de la USIL ofrece una formación práctica y estratégica para analistas de marketing que buscan **potenciar la conexión entre marca, canal y cliente.**

A lo largo de 50 horas intensivas, los participantes adquirirán herramientas para planificar, ejecutar y medir acciones de branding, merchandising, activaciones y gestión promocional, integrando conceptos de logística y supply chain para **optimizar la ejecución en el punto de venta y maximizar resultados comerciales.**

Perfil de los participantes:

El diplomado está dirigido a **analistas de marketing, asistentes comerciales, ejecutivos de cuentas y profesionales del área comercial o de trade marketing** que deseen fortalecer sus conocimientos y habilidades en la gestión de marca y ejecución en el punto de venta.

Se recomienda que los participantes **cuenten con experiencia básica en marketing o comercialización**, y un conocimiento general del entorno empresarial, ya que el programa parte de conceptos clave y avanza hacia herramientas prácticas aplicables en el contexto actual del mercado.

Módulos

1. FUNDAMENTOS DEL TRADE MARKETING

- Concepto y evolución del trade marketing
- Diferencias entre marketing tradicional y trade marketing
- Rol del trade marketing en la estrategia comercial
- Coordinación entre áreas de ventas, marketing y canales de distribución
- Tendencias en trade marketing en Latinoamérica y Paraguay

3. INTRODUCCIÓN AL BRANDING Y ESTRATEGIAS DE MARCA

- Fundamentos del branding: identidad, imagen y posicionamiento
- Elementos de una marca fuerte
- Estrategias de branding aplicadas al canal moderno y tradicional
- Co-branding y marca propia: oportunidades y desafíos
- Casos de éxito regionales y globales

5. LOGÍSTICA Y SUPPLY CHAIN MANAGEMENT APlicado AL TRADE MARKETING

- Cadena de valor y su impacto en el canal de venta
- Coordinación logística: distribución, inventario y abastecimiento
- Gestión del punto de reposición y quiebres de stock
- Colaboración entre proveedores y canales: modelo ECR (Efficient Consumer Response)
- Tecnología y automatización en la gestión del canal

2. GESTIÓN DEL MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA

- Tipos de merchandising: visual, estratégico y operativo
- Layouts, planogramas y exhibiciones efectivas
- Shopper marketing: comportamiento del consumidor en el PDV
- KPI del merchandising y auditorías en punto de venta
- Casos prácticos del sector retail y consumo masivo

4. ACTIVACIONES DE MARCA Y GESTIÓN PROMOCIONAL

- ATL vs BTL: diferencias y sinergias
- Planificación y ejecución de campañas promocionales en PDV
- Activaciones experienciales y shopper engagement
- ROI de promociones y activaciones
- Ejemplos prácticos de campañas en supermercados y tiendas

6. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE TRADE MARKETING Y BRANDING

- Desarrollo de planes integrados de marca y canal
- Herramientas de planificación: cronogramas, presupuestos, KPIs
- Evaluación de resultados y análisis de impacto
- Presentación de proyectos integradores de trade marketing
- Taller final: diseño de una campaña de trade marketing con enfoque de branding

Aprendé con los más prestigiosos docentes practitioners

La USIL se reserva el derecho de modificar su plana docente sin que la calidad académica se vea afectada, ya sea por motivos de fuerza mayor o disponibilidad del profesor.



Gustavo Ortíz

- ▶ **Profesional en Marketing** con sólida trayectoria en Trade Marketing para marcas de consumo masivo.
- ▶ **Experto en gestión de canales** (moderno, tradicional, on premise y distribuidores), desarrollo de estrategias comerciales, manejo de A&P, ejecución de planes de visibilidad y posicionamiento.
- ▶ **Orientado a resultados**, con fuerte enfoque en KPIs, segmentación de canales y liderazgo de equipos multidisciplinarios

docentes practitioners
docentes practitioners
docentes practitioners

Aprendé con los más prestigiosos docentes practitioners

La USIL se reserva el derecho de modificar su plana docente sin que la calidad académica se vea afectada, ya sea por motivos de fuerza mayor o disponibilidad del profesor.



Ana Paula Barrios

- ▶ **Profesional con más de 10 años de experiencia en el área de Trade Marketing,** destacándose por su liderazgo estratégico en Palermo S.A., donde ocupó roles clave como Jefa de Negocios y Jefa de Trade Marketing, impulsando el posicionamiento de marca y la ejecución de estrategias comerciales en punto de venta.
- ▶ **Ha desarrollado una sólida trayectoria gestionando equipos,** optimizando la presencia de productos y fortaleciendo la relación entre marketing y ventas.
- ▶ Su experiencia se complementa con roles previos en empresas como **Unilever** y **Grupo Puntopy**, lo que le otorga una visión integral del marketing comercial.
- ▶ **Es egresada en Marketing y Gestión Comercial** por la Universidad San Ignacio de Loyola

doctores
doctores
doctores
practitioners
practitioners
practitioners

Certificación

Al culminar el programa obtendrás un certificado de la USIL

Nota: Es requisito indispensable tener una nota aprobatoria, no haber superado el 30% de inasistencias y haber cancelado la inversión económica total del programa.

Detalles del Programa

 **Inicio:** 01 de septiembre 2025
Fin: 10 de noviembre 2025

 **Horario:** Lunes y Miércoles de 19:00 Hs. a 21:30 Hs.

 **Duración:** 50 horas académicas

 **Modalidad:** Semipresencial

 **Metodología:** Learning By Doing, método del caso.

 **Inversión:** ₡ 4.200.000

Precio con descuento: ₡ 3.360.000

Beneficio exclusivo solo para los primeros inscriptos

 **Requisitos de admisión:**

- Foto de C.I. ambos lados.
- Ficha de inscripción

• La USIL se reserva el derecho de cancelar o modificar las fechas de sus programas y comunicarlas con la debida anticipación.

• Una vez iniciadas las clases no se podrá solicitar la devolución de la primera cuota.

Aprendé a conectar marca, canal y cliente con acciones de trade marketing que generan resultados reales. ¡Inscribite ya!

+595 981 470 837

 (+595-21) 282 801

 ubs.py

 usil.edu.py



Business
School