

CURSO

FASHION RETAIL



→ DIRIGIDO A

Todos aquellos interesados en conocer las variables del fashion retail o de los canales de comercialización adecuados, que les permitirán cumplir con los objetivos de ventas.

→ OBJETIVO

Fortalecer el pensamiento estratégico para impulsar las ventas al consumidor dentro del mercado de la moda. Implementar planes tácticos eficientes tanto para alcanzar los objetivos de facturación establecidos como para consolidar y acompañar la evolución del branding de la marca.

→ TEMARIO

Tendencias del fashion retail. Evaluación de variables de negocio y del contexto. Información clave para establecer la estrategia correcta. Indicadores a tener en cuenta. Inteligencia comercial. **Comportamiento del consumidor** de la moda. Cómo profundizar el conocimiento de los clientes en función de las estrategias retail. Diferentes tipos de clientes. **Los objetivos.** Cómo establecerlos y monitorearlos. **La administración:** Claves de la gestión comercial. Sistemas de gestión de stock. **Los RR. HH:** diseño del perfil, claves de la buena selección, capacitación, remuneraciones y comisiones. **Marketing de entrada y de salida.** Cómo comunicarle al cliente dónde encontrar nuestros productos y seducir y diseñar una experiencia de compra y lograr ventas. **Claves** que determinan la mejor estrategia.



Impulsá las ventas implementando planes tácticos eficientes, consolidando y acompañando la evolución del branding de la marca.

Estrategias retail: Ventas con tiendas. La importancia del Flagship stores. Outlets. Locaciones. Las ferias. Pop-up Store, Lounge, Coop Store, Lab Store.

Ventas sin tienda. Fashion e-commerce. Fashion-Network. Redes sociales. Seleccionar **canales de comercialización adecuados**, definir objetivos e implementar la administración, logística, las decisiones de RR.HH. y demás decisiones del Marketing Mix: **Los objetivos.** La selección y aprovisionamiento de productos. Ajustes de las Estrategias de precios. **Costos y Margen.** Showroom. Catálogos. Diseño de la experiencia. **El servicio al cliente.** Estrategias de Marketing de entrada y de Salida. La **gestión de los RR.HH.** diseño del perfil, claves de la buena selección, capacitación, remuneraciones y comisiones. Organigramas. Capacitación de personal de la tienda.

→ ESTE CURSO ES PARTE DE LAS CARRERAS:

> MARKETING
DE MODA

> FASHION
BUSINESS

CURSO

FASHION RETAIL

→ MODALIDADES

CURSO REGULAR

DURACIÓN: 4 meses - 1 vez por semana
(presencial)

INICIO: Agosto

HORARIOS:

Miércoles - 10 a 13 hs.

PROFESORES: Fabiana Argüello

ARANCEL:

4 cuotas mensuales de \$2500
+ Matrícula (anual): \$1100

PROMOCIONES:

Si abonás antes del 23/6:

\$2200 cada cuota

Pagando el total por adelantado:

- > En efectivo: 10% OFF (\$9000 + matrícula)
- > Con tarjeta: 5% OFF (\$9500 + matrícula)

Matrícula OFF

- > Anotándote a tres cursos o más.
- > Si ya hiciste un curso regular o intensivo EBA 2018.

*Promociones no acumulables.

¿CÓMO RESERVO MI VACANTE?

Si sos argentino, pagando la matrícula más la primera cuota del curso. Si sos extranjero, pagando la matrícula y dos cuotas del curso.

PODÉS PAGAR:

Desde Argentina:

- > Personalmente en EBA: Efectivo, Tarjeta de Débito o Tarjeta de Crédito (1 pago).
- > Mercado Pago: Tarjeta de crédito o Rapipago en efectivo.
- > Transferencia Bancaria.

Desde el extranjero:

- > Pay Pal (7% adicional por gastos de gestión).
- > Transferencia Bancaria Internacional.

***CONSULTÁ POR LA MODALIDAD INTENSIVA: 1 mes (Julio / Febrero / Marzo)**

CURSOS RELACIONADOS

MARKETING DE MODA

El curso de Marketing de Moda te permitirá estar un paso adelante de la competencia, anticipándote a los cambios, plasmando las estrategias adecuadas para lograr la adhesión fiel del cliente deseado y mejorando el desempeño de tu marca.

FASHION BRANDING

En el curso de Fashion Branding aprenderás a crear una marca propia con valores e identidad, que te llevará a diferenciarte en el mercado y a lograr la fidelización de los clientes.

BIO

FABIANA ARGÜELLO

Consultora, emprendedora y docente, fundamentalmente comprometida con su vocación de contribuir con las personas a desplegar su propio potencial, tanto dentro como fuera del ámbito de las empresas. Licenciada en Publicidad/Comunicación con postgrado de Especialización en Gestión Estratégica de RRHH de la U. de San Andrés y Coach con Certificación Benziger Thinking Styles Assessment. Tiene amplia experiencia en formación y desarrollo de individuos y equipos de trabajo en empresas de productos y servicios de Argentina y Latinoamérica.