



AÑOS formando los líderes que transforman el país

ESTUDIA NUESTRO DIPLOMADO TRADE MARKETING, CATEGORY MANA- GEMENT Y SHOPPER MARKETING



**Obtén tu diploma y
credencial CESA**



Modalidad Duración
Online en vivo 90 horas

Metodología

El programa sigue una metodología práctica y experiencial, que combina teoría con la aplicación en situaciones reales. A través de talleres, análisis de casos y un proyecto integrador, los participantes aprenderán a implementar estrategias efectivas en Trade Marketing, Category Management y Shopper Marketing.

¿Qué lograrás con el diplomado?



Interpretar la evolución del Trade Marketing y su rol estratégico frente al marketing tradicional, identificando oportunidades para la diferenciación en el punto de venta.



Diseñar estrategias visuales y experienciales para una audiencia específica, integrando datos del shopper journey, principios de visibilidad y narrativa de marca.



Evaluar estrategias de Category y Shopper Marketing mediante herramientas de IA y datos del consumidor, para prototipar soluciones hiperpersonalizadas en canales físicos y digitales.

Competencias y habilidades a desarrollar



Data Driven



Creatividad



Solución creativa de problemas



¿Porqué deberías hacer este diplomado?

El entorno actual exige integrar datos, creatividad y estrategia para conectar con un consumidor que espera experiencias memorables. Según NielsenIQ (2023), más del 76% de las decisiones de compra se toman en el punto de venta y McKinsey (2023) indica que el 81% de los consumidores valoran la personalización. Este programa responde a esas exigencias, formando profesionales capaces de gestionar la conversión con criterio visual, analítico y estratégico, en contextos físicos y digitales.

Fuente: NielsenIQ. (2023). Shopper Trends Global Report. McKinsey & Company. (2023). Consumer Pulse Report. <https://www.mckinsey.com>

¿Para quién es el diplomado?

Profesionales de marketing, ventas, retail, diseñadores, agencias de marketing y analistas que deseen integrar estrategias comerciales, visuales y digitales centradas en el cliente.

Requisitos de conocimiento

Conocimientos básicos en marketing y comportamiento del consumidor.

Familiaridad con herramientas digitales o entornos colaborativos online.

Manejo básico de Excel o análisis de datos.

¿Cuál es el contenido del diplomado?

Módulo 1:

Fundamentos de Trade Marketing

- Definición y evolución del Trade Marketing.
- Diferencias clave frente al marketing tradicional.
- Rol estratégico del Trade en la cadena de valor.
- Casos introductorios y referentes de buenas prácticas.

Módulo 2:

Plan Estratégico de Trade Marketing

- Trade como articulador entre áreas (marketing, ventas, canal).
- Indicadores clave de desempeño (KPI's) del Trade Marketing.
- Segmentación de canales y formatos comerciales.
- Acciones de Trade Marketing digital.
- Elaboración del brief estratégico inicial del proyecto.

Módulo 3:

Shopper & Category Management

- Comportamiento y decisiones del shopper en el punto de venta.
- Técnicas de análisis de datos para entender al shopper.
- Arquitectura y estructuras de categoría.
- Construcción de insights y contexto para el proyecto.

Módulo 4:

Implementación de Category Management

- Definición de roles de categoría (destacada, rutinaria, estacional, etc.).
- Tácticas por tipo de producto y canal.
- Métricas e indicadores específicos para la categoría.
- Elaboración del plan de acción por categoría seleccionada.

Módulo 5:

Shopper Experience Design

- Introducción al Shopper Experience.
- Construcción del Shopper Persona.
- Mapa de Empatía.
- Customer Journey Map.
- Prototipado de Estrategias.
- Validación de Estrategias.

Módulo 6:

Diseño Estratégico de Piezas de Visibilidad y Exhibiciones

- Psicología visual aplicada a exhibiciones en punto de venta.
- Tipologías de exhibición: primaria, secundaria, impulsiva.
- Principios de storytelling visual y narrativa de marca.
- Brief creativo, DOs & DON'Ts, tendencias globales en visibilidad.
- Taller de diseño aplicado al producto y canal del proyecto.

Módulo 7:

Trade Digital y Herramientas de IA

- Fundamentos de omnicanalidad y comercio electrónico.
- Introducción al marketplace y su rol en la estrategia comercial.

- Herramientas de IA aplicadas al diseño de materiales y experiencias.

- Uso de retail media y prototipado digital.
- Simulación de visibilidad y presentación digital del canal del proyecto.

Módulo 8:

Estrategia Omnicanal e Hiperpersonalización

- Colaboración estratégica avanzada entre fabricantes y retailers.
- Integración de IA y machine learning en Category Management.
- Segmentación avanzada y personalización en Shopper Marketing.
- Experiencia del cliente omnicanal: consistencia entre canales físicos y digitales.
- Uso estratégico de redes sociales para interacción con marcas.
- Hiperpersonalización del contenido y oferta basada en gestión de datos.
- Presentación del canal digital del proyecto y simulación de visibilidad.

¿Quiénes son los expertos docentes?

**María
Ximena
Santos**

Experta en marketing, innovación, diseño, retail y experiencia del cliente.

**Carolina
Romero**

Experta en estructurar y potenciar negocios en áreas fundamentales como marketing, estrategias de negocios y gestión comercial.

**Fernando
Rico**

Experto en marketing, retail, e-commerce, shopper marketing y posicionamiento de marcas.

Cambios en los Programas y Docentes. El CESA se reserva el derecho de efectuar los ajustes necesarios para asegurar la adecuada ejecución de sus programas. Estos ajustes pueden incluir, entre otros, cambios en conferencistas o docentes, modalidades y fechas



AÑOS formando los líderes que transforman el país



VIGILADO MINEDUCACIÓN

CON EL CESA APRENDE A LO LARGO DE TU VIDA

Credencial Digital CESA

Docentes Expertos

Flexibilidad

Programas

Rutas de Aprendizaje

Coach Virtual de IA

Bootcamps

Diplomados



Para mayor información escríbenos a nuestra línea de  **WhatsApp**

300 913 3574



[cesa.edu.co](https://www.cesa.edu.co)



CESA



[CESA_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[cesa_edu](https://www.twitter.com/cesa_edu)