

Retail Sales Lab 360 °

ESTRATEGIAS COMERCIALES

APLICADAS PARA UN

RETAIL TRANSFORMADOR

TALLER

Inicio: **25 de
Marzo 2025**

Modalidad:
Virtual

**PBX: 2310-7700
www.somosburo.com**



buró BUSINESS SCHOOL



Somos una Escuela de Negocios con presencia en Centroamérica, Guatemala, El Salvador; México; República Dominicana; Sur América, Colombia. Con **15 años de experiencia**, profesionalizamos a colaboradores y empresas en nuestras cinco unidades de negocio.

01

EDUCACIÓN EJECUTIVA:



Diplomados, Certificaciones, Seminarios, entre otros.

02

EDUCACIÓN SUPERIOR:



Bachelors y Maestrías

03

INCOMPANY:



Programas diseñados a la medida de las necesidades de capacitación de sus colaboradores.

04

APRENDIZAJE VIRTUAL:



Certificaciones, Diplomados y Cursos virtuales según metodologías pedagógicas digitales.

05

CONSULTORÍA:



Acceso a una red de expertos que apoyan en la transformación de procesos críticos de mejora en la organización.

OFICINAS EN:



“Lo que bien se aprende nunca se olvida”





SOMOS MIEMBROS DE:



ACREDITADORA INTERNACIONAL EN EDUCACIÓN,
ENFOCADA EN EL ÁREA DE NEGOCIOS.

AFILIADOS A:



CONSEJO LATINOAMERICANO DE ESCUELAS DE
ADMINISTRACIÓN.

Su misión es elevar la calidad académica de los programas, escuelas, institutos, carreras, facultades, universidades y otras unidades educativas de Latinoamérica y el mundo.

Su visión es ser un referente en la evaluación y acreditación de programas, escuelas, institutos, carreras, facultades, universidades y otras unidades educativas en Latinoamérica y el mundo.

Misión: CLADEA es una red global de instituciones de educación de negocios que fortalece el desarrollo de la docencia, investigación y vinculación con el entorno. Valoramos la integridad regional y la diversidad entre sus integrantes. CLADEA está comprometida con la excelencia académica, internacionalización, sostenibilidad e innovación, potenciando a sus miembros para que logren un impacto positivo en la sociedad latinoamericana.

Visión: CLADEA liderará la transformación de la educación en negocios en América Latina, para que sus miembros generen un impacto positivo en la sociedad.





Taller

Retail Sales Lab 360°

Estrategias Comerciales
Aplicadas para un Retail
Transformador

Fundamentación

El sector retail atraviesa una revolución sin precedentes donde la experiencia del cliente, la adaptabilidad tecnológica y la inteligencia emocional se han convertido en diferenciadores críticos. Los comerciales tradicionales ya no pueden operar bajo modelos lineales de venta, sino que requieren una transformación **integral que integre habilidades digitales, estratégicas y humanas.**

RetailLab 360° surge como una respuesta disruptiva a la necesidad de formar profesionales capaces de navegar la complejidad de los nuevos ecosistemas comerciales, donde **la venta ya no es un acto transaccional, sino una experiencia personalizada, empática y omnicanal.**





Competencias

Mapear y diseñar experiencias de cliente que permitan identificar puntos de contacto, emociones y necesidades no verbalizadas en cada etapa de la interacción comercial.

Entender cómo plantear estrategias de venta híbrida que integren herramientas digitales (CRM, analítica predictiva, chatbots) con habilidades de relacionamiento humano, generando propuestas de valor personalizadas y escalables.

Desarrollar protocolos de comunicación empática que permitan gestionar diferentes tipologías de clientes, resolver conflictos y construir relaciones comerciales sostenibles más allá de la transacción inmediata.

Evaluar y medir el impacto de las estrategias implementadas en el desempeño comercial.

Identificar y priorizar tendencias emergentes en retail para la toma de decisiones estratégicas para construir relaciones comerciales sostenibles más allá de la transacción inmediata.



Dirigido a



- Vendedores senior de retail con proyección de crecimiento.
- Supervisores, mandos medios y equipos de liderazgo de equipos comerciales.
- Representantes comerciales de tiendas departamentales.
- Ejecutivos de ventas de marcas de consumo masivo.



Conocimientos

Módulo 0

Leyes inmutables del Retail

- La fórmula triple B
- El factor humano
- Tráfico comercial

Módulo 1

Neurociencia de la Venta

- Mapeo de procesos neuronales de decisión de compra.
- Técnicas de comunicación persuasiva y ética.
- Laboratorio de creación de scripts de ventas aplicada a situaciones reales.

Módulo 2

Ecosistemas Comerciales Digitales

- Analítica avanzada de comportamiento de cliente.
- Entender la omnicanalidad y su potencial estratégico.
- Diseño de experiencias de cliente en la era omnicanal.

Módulo 3

Resiliencia Comercial

- Gestión emocional y liderazgo en entornos de alta presión comercial.
- Construcción de narrativas personales de éxito.
- Metodologías ágiles de adaptación comercial.

Módulo 4

Laboratorio de Experimentación Comercial

- Simuladores de negociación con inteligencia artificial.
- Casos de estudio de transformación comercial exitosos.
- Diseño de propuestas de valor disruptivas.




Retail Sales Lab 360°:
**Más que un taller,
una experiencia
de transformación
comercial integral**



Certificación Retail Sales Lab 360°: Estrategias
Comerciales Aplicadas para un Retail
Transformador

Metodología de Buró Business School

La metodología de Kolb, también conocida como el Ciclo de Aprendizaje Experiencial de Kolb, es un modelo que describe cómo las personas aprenden a través de la experiencia. Se divide en cuatro etapas principales:



Experiencia Concreta (EC):

- El aprendiz tiene una nueva experiencia o reinterpreta una experiencia existente.
- Es el “hacer” o “tener” una experiencia.



Observación Reflexiva (OR):

- El aprendiz reflexiona sobre la experiencia.
- Observa y analiza la experiencia desde diferentes perspectivas.



Conceptualización Abstracta (CA):

- El aprendiz forma nuevas ideas o modifica conceptos existentes basándose en la reflexión.
- Es el proceso de “pensar” y sacar conclusiones.



Experimentación Activa (EA):

- El aprendiz aplica las nuevas ideas o conceptos modificados a situaciones del mundo real.
- Es el “planear” o probar lo aprendido en nuevas situaciones.



Jacinto Llorca



Conferencista, autor y consejero de negocios. Especializado en marketing, management y gestión del talento. Jacinto Llorca es consejero de negocio, capacitador y speaker profesional desde hace más de 12 años habiendo expuesto sus conferencias ante miles de personas tanto en eventos corporativos como sectoriales. Seleccionado en 2024 por Rethink Retail como uno de los expertos en retail de mayor influencia en el mundo, siendo uno de los 2 únicos expertos hispanohablantes del ranking. Sus temas, centrados en Retail, Liderazgo y Management, contemplan la realidad

de las organizaciones de forma integral, conectando la realidad del negocio con el mensaje deseado e inspirando al público para tener una actitud de tomar acción.

Como autor, con 4 títulos publicados y miles de lectores, Jacinto Llorca está muy orientado a la gestión de organizaciones, tanto desde un nivel comercial como desde el management y el liderazgo.



buró BUSINESS
SCHOOL

DURACIÓN DE TALLER

08 HORAS

25 Y 26 MARZO 2025

VIRTUAL SINCRÓNICO

HORARIO GT 
17:30 HRS A 21:30 HRS

25 Y 26 DE MARZO 2025

Q. 2,500.00

POR PARTICIPANTE

FORMA DE PAGO

Contado.

Visa Cuotas.

CRÉDITOS GRUPALES, PREGUNTA POR
NUESTROS PLANES DE FINANCIAMIENTO

INVERSIÓN INCLUYE

- Facilitador experto.
- Diploma digital.
- Material de apoyo.



buró

BUSINESS SCHOOL

GUATEMALA
PBX 2310-7700
info@somosburo.com

COLOMBIA
+57 320 8535850
mfandino@somosburo.com

REP. DOM.
+502 3725 5863
vzapata@somosburo.com

EL SALVADOR
+503 6987 5809
vzapata@somosburo.com

HONDURAS
+502 3725 5863
vzapata@somosburo.com

www.somosburo.com

