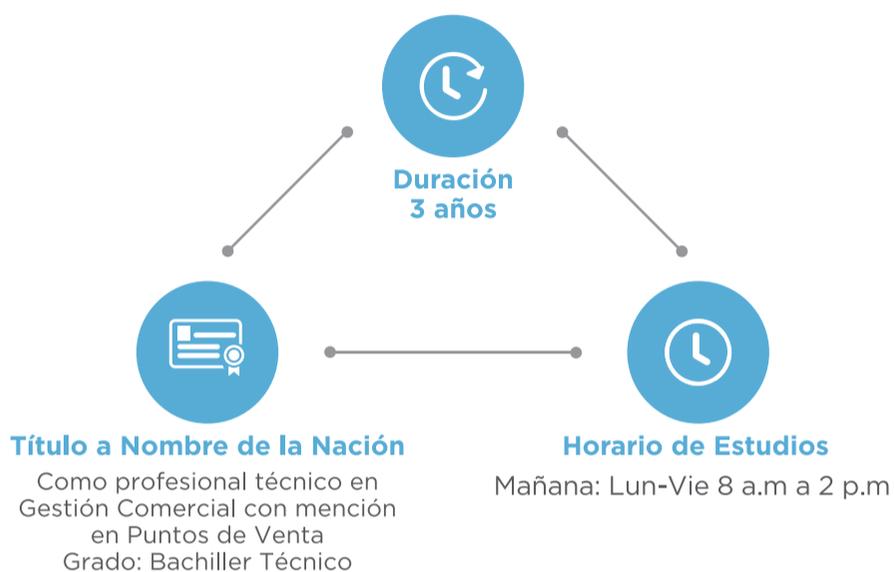


# EL MUNDO NO SE DETIENE Y NOSOTROS, TAMPOCO



## CARRERA: GESTIÓN COMERCIAL Y ESPACIOS DE PUNTOS DE VENTA

¿Sabías que los consumidores, los puntos de venta y la logística están íntimamente vinculados? Conviértete en un experto preparado para que el mundo funcione respondiendo a las nuevas formas de consumo y a las que podrás crear para el futuro. Aprende desde cómo dirigir campañas comerciales de productos y servicios, diseñar puntos de venta con poder de atracción hasta lograr la venta de millones de productos a través de tiendas físicas y digitales.



## ¿Por qué estudiar en INLOG?

Somos el 1er Instituto Especializado en Logística en el Perú. Tenemos la calidad de enseñanza que solo un experto sabe ofrecer gracias a toda la especialización y conocimiento de nuestro respaldo, GS1 Perú.

Además, contamos con profesores altamente calificados, líderes en el rubro dispuestos a formar una nueva generación de profesionales expertos capaces de mover al mundo.



## Formación Dual

Un experto es la suma de sus experiencias. Con nuestra Formación Dual ganarás la experiencia que necesitas para ser el profesional experto que el mercado global requiere.

Si estudias en alguna de nuestras carreras durante el turno de la mañana podrás acceder a este innovador modelo educativo que te permitirá trabajar y formarte en las empresas más importantes del país a partir del segundo año de tu carrera.

Somos el 1er instituto del Perú con licenciamiento en Formación Dual, otorgado por el MINEDU.

## ¿Cómo funciona?

### Dos lugares de aprendizaje.

Durante la semana tendrás 2 días de teoría en Inlog y de 3 a 4 de formación práctica en una de nuestras Empresas Formadoras. Las mismas que te pagarán mensualmente por aprender, bajo la expertise de un tutor empresarial, todos los procesos prácticos de tu carrera. Gracias a este modelo, tendrás mayor tiempo de formación práctica que el sistema de aprendizaje tradicional, y de esta manera, podrás egresar con hasta 2 años de experiencia laboral.

## ¿Dónde puedes trabajar?

Para hacer funcionar mejor al mundo, podrás desempeñarte en una gran variedad de cargos en todo tipo de empresas de productos o servicios. Es por eso que aquí te presentamos algunas áreas donde podrás desenvolverte:



## ¿Cuál es el futuro en el mercado laboral?

Los consumidores en un mundo digital serán cada vez más exigentes y se desarrollarán novedosos formatos de tienda que responderán a los hábitos de consumo del futuro.

Perú es uno de los países con mayor grado de crecimiento y desarrollo retail en Sudamérica.  
(Fuente: The Global Retail Development Index)



# MALLA CURRICULAR: GESTIÓN COMERCIAL Y ESPACIOS DE PUNTOS DE VENTA

Nuestra malla de estudios ha sido evaluada y validada por las empresas más grandes del país.

## MÓDULO 1: GESTIÓN DE VENTAS



### CICLO I

Fundamentos de marketing y ventas.  
Fundamentos de gestión.  
Fundamentos contables.  
Matemática I: Matemática básica, lógica y funciones.  
Inglés I: Fundamentos de Inglés.  
Comunicación y redacción laboral.  
Pensamiento crítico y habilidades interpersonales.  
Productividad digital.

### CICLO II

Técnica de ventas I.  
Gestión de canales.  
Comportamiento del consumidor.  
Matemática II: Estadística y probabilidades.  
Inglés II: Fundamentos de inglés.  
Liderazgo y Trabajo en equipo.  
Tecnología logística.

## CERTIFICACIÓN I: TÉCNICO EN GESTIÓN DE VENTAS

## MÓDULO 2: MARKETING Y PROMOCIONES



### CICLO III

Gestión de productos y promociones en puntos de venta.  
Investigación de mercados.  
Gestión de precios y rentabilidad.  
Servicio al cliente.  
Inglés III: Inglés para el trabajo.  
Responsabilidad ambiental y desarrollo sostenible.

### CICLO IV

Marketing estratégico.  
Organización y dirección de equipo de ventas.  
Gestión de negocios digitales.  
Presentación profesional de alto impacto.  
Inglés IV: Inglés para el trabajo.  
Gestión de canales digitales.

## CERTIFICACIÓN II: TÉCNICO EN MARKETING Y PROMOCIONES

## MÓDULO 3: GESTIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES



### CICLO V

Proyecto I.  
Diseño visual de espacios comerciales y escaparates.  
Diseño de espacios en tienda.  
Gestión de relaciones con el cliente.  
Planificación comercial.  
Inglés V: Inglés para los negocios.  
Organización y constitución de empresas.

### CICLO VI

Proyecto II.  
Gestión por categorías.  
Dinámicas de negocios.  
Inglés VI: Inglés para los negocios.  
Negociación.

## CERTIFICACIÓN III: TÉCNICO EN GESTIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES

**NO ESPERES MÁS, ES TU OPORTUNIDAD PARA  
SER PARTE DE QUIENES MUEVEN AL MUNDO.**