



**DIPLOMATURA EN SUPERMERCADISMO  
NIVEL OPERATIVO  
MODALIDAD VIRTUAL**

# DIPLOMATURA EN SUPERMERCADISMO NIVEL OPERATIVO (3RA. EDICIÓN)

---

**Dirección Académica:** Fernando Aguirre

**Docentes:** José Schena, Daniel González, Miguel Ekizian y María Eugenia Russo

## FUNDAMENTACIÓN

El supermercadismo es una de las actividades que más puestos de trabajo genera. Tanto las grandes corporaciones del retail, como los pequeños comercios de barrio, demandan permanentemente mano de obra para llevar adelante sus operaciones.

Esta diplomatura apunta a brindar los conocimientos y herramientas que necesita un empleado para poder desempeñarse eficientemente en cualquier sector de un supermercado y a crear una sólida base para seguir profundizando conocimientos en el futuro, apuntando a mejorar su perfil profesional.

## OBJETIVOS

*Que el participante:*

- Adquiera conocimientos básicos de todos los sectores que integran un supermercado y de los procesos que se llevan a cabo en cada uno de ellos.
- Incorpore fundamentos teóricos para sumar a sus habilidades prácticas.
- Incremente su productividad para poder acceder a una mejor posición dentro de la empresa en la que trabaja.

## DESTINATARIOS

- Personas con o sin experiencia que busquen postularse para trabajar en un supermercado, a partir de la incorporación de los conocimientos básicos del sector.



- Empleados de supermercados que quieran capacitarse para mejorar su posición en la empresa donde trabajan, o en una distinta, del mismo rubro.
- Personal de empresas supermercadistas a quienes sus empleadores necesiten capacitar, ya sea para mejorar su productividad o para promocionarlos y/o asignarles otras tareas.
- Personas interesadas en conocer el funcionamiento de uno de los sectores más dinámicos y competitivos de la economía actual.

## MODO Y METODOLOGÍA DE CURSADA

- **Modalidad de cursada:** Virtual.
- **Duración:** 6 meses.
- **Días y horarios:** jueves 18 a 20 horas.
- **Carga horaria:** 54 horas
- **Plataforma de cursada:** Google Meet + Campus Virtual.

La metodología se basará en las siguientes herramientas:

- Lectura del material por parte de los participantes y evaluación.
- Entrega de un cuestionario de orientación hacia los temas considerados como centrales en cada unidad.
- Clases de estudio de casos y de consultas específicas e intercambio coordinados por los docentes.

## EVALUACIÓN

Al finalizar la Diplomatura los participantes deberán presentar un Trabajo Práctico relacionado con los temas dictados.

## CERTIFICADO A OTORGAR

La Universidad CAECE, otorgará al participante que haya cumplido con el requisito mínimo de asistencia del 75% y aprobado el trabajo integrador final, el correspondiente certificado de aprobación de la "DIPLOMATURA EN SUPERMERCADISMO – NIVEL OPERATIVO" que acredita 54 horas.



## PROGRAMA

**Módulo 1:** INTRODUCCION AL RETAIL- ATENCION AL CLIENTE Y OPERACIÓN DE CAJA

**Contenidos:** Breve historia del supermercadismo - Principios del sistema Self Service. Atención al cliente - Gestión de la caja. Identificación de la mercadería - Códigos de barras. Operación del check out

**Docente:** José Schena

**Módulo 2:** CONCEPTOS BASICOS DEL CONSUMO MASIVO I

**Contenidos:** El comercio - Introducción al marketing. Esquema de comercialización. El consumidor. Manejo de inventarios. Repaso modulo II - Fijación de conceptos

**Docente:** Daniel Gonzalez

**Módulo 3:** CONCEPTOS BASICOS DEL CONSUMO MASIVO II

**Contenidos:** Principios de administracion por categorías. Trade marketing. Exhibicion en PDV. Almacen.

**Docente:** Lorena González

**Módulo 4:** INTRODUCCION A LOS SECTORES MAS RELEVANTES - I

**Contenidos:** Sector carnes, introducción. Carne vacuna, pollos, cerdos. Bebidas sin alcohol. Bebidas con alcohol

**Docente:** Daniel Gonzalez

**Módulo 5:** INTRODUCCION A LOS SECTORES MAS RELEVANTES - II

**Contenidos:** Perecederos, frutas, verduras. Sectores lácteos. Fiambrería y rotisería. Non foods, limpieza, cuidado personal, bazar.

**Docente:** Miguel Ekizian

**Módulo 6:** HIGIENE Y SEGURIDAD ALIMENTARIA - CONCEPTOS BASICOS

**Contenidos:** Buenas prácticas de manufactura. Higiene, agentes contaminantes. Seguridad alimentaria. Herramientas de prevención. Seguridad y salud en el trabajo.

**Docente:** María Eugenia Russo

## DOCENTES

**JOSÉ SCHENA:** Abogado recibido en la Universidad de Buenos Aires, fue presidente de la Cámara Argentina de Supermercados, cuando era uno de los socios de Supermercados Planeta, empresa que



luego fue vendida. Actualmente trabaja en su estudio jurídico y actúa como abogado mediador. Es especialista en empresas de familia. Como capacitador se especializa en temas de consumo masivo a partir de su amplia experiencia como empresario del sector. También se ha perfeccionado en temas como facilitación de reuniones, optimización de procesos, comunicación empresarial y relaciones entre empleados de una misma empresa. Es argentina, casado y vive en la ciudad de Tres Arroyos, provincia de Buenos Aires.

**MARÍA EUGENIA RUSSO:** Licenciada en Química -Universidad Nacional de La Plata. Postgrado en Gestión Integral de Empresas-UNLP. Desde el Año 2010 gestiona y dirige la Consultora Sello Cocina Segura especializada en inocuidad y legislación de alimentos. Se desempeñó profesionalmente durante 10 años en el Laboratorio Central de Salud Pública -Tomas Perón- Laboratorio de Análisis Bromatológicos.

**DANIEL GONZÁLEZ:** Antecedentes laborales: Nutreco Alimentos SA. – gerente comercial. Formatos eficientes S.A Super eki – director comercial. Granja Tres Arroyos s.a. – gerente comercial y marketing. Frigorífico Rioplatense SA. –Comalfri s.a. Gerente nacional de ventas. (Good Mark) gerencia nacional de ventas – ventas supermercados – distribuidores – trade marketing. **Formación académica:** ESEADE -programa de desarrollo ejecutivos. Uces - licenciatura en comercialización. Faecc - Técnico superior en comercialización.

**LORENA FERNÁNDEZ:** Gerente de proyecto en Trade Marketing Digital. Consultoría Trade Marketing y Ventas en empresas de consumo masivo y retail. **ESTUDIOS:** UCES: Licenciatura en Marketing - Community manager / e-marketing. **ITBA:** posgrado en trade marketing. **Nielsen:** Category management. **FAECC:** Técnica en marketing. **Project Manager - Advanced Resource:** Desarrollo, consultoría y comercialización de herramientas, destinadas al abastecimiento y gestión operativa del retail. **Timbó SA:** Jefe nacional de trade marketing - Responsable de 650 puntos de venta a nivel nacional, con 32 personas a cargo. **Gerente de proyecto en Trade Marketing Digital:** Consultoría en trade marketing y ventas en empresas de consumo masivo y retail.

**MIGUEL EKIZIAN:**



## REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN Y DOCUMENTACIÓN DE INGRESO

- Título o Estudios cursados y DNI o Pasaporte (Enviar escaneados a: [extension@caece.edu.ar](mailto:extension@caece.edu.ar)).
- Registrarse como alumno en el sitio <https://bit.ly/3GKjIRK> y completar el Formulario de Inscripción.
- Pago de matrícula y/o arancel para asegurar la vacante.

### INFORMES

Universidad CAECE | Extensión Universitaria

Av. De Mayo 866, Ciudad de Buenos Aires

WhatsApp: 11-2676-7079

E-Mail: [extension@caece.edu.ar](mailto:extension@caece.edu.ar) | [http://extension.ucaece.edu.ar/educacion\\_continua](http://extension.ucaece.edu.ar/educacion_continua)



*\*La Universidad CAECE se encuentra inscripta ante "SEPYME" como "Unidad Capacitadora" (UCAP), por lo que nuestras actividades están habilitadas para aplicar al beneficio del Crédito Fiscal para Capacitación.  
<http://www.industria.gob.ar/credito-fiscal-capacitacion/>*

