



**DIPLOMATURA EN SUPERMERCADISMO**  
**MANDOS MEDIOS**  
**MODALIDAD VIRTUAL**

## DIPLOMATURA EN SUPERMERCADISMO - MANDOS MEDIOS

---

**Dirección Académica:** Lic. Fernando Aguirre.

**Docentes:** Lic. Carlos Balzano - Lic. Gabriel Gabellone - Lic. María Eugenia Russo - Dr. José Schena - Lic. Lorena Fernández - Lic. Daniel González

### FUNDAMENTACIÓN

Las grandes corporaciones del retail, como los pequeños comercios de barrio, demandan permanentemente mano de obra capacitada para llevar adelante sus operaciones.

En muchos casos, un supermercado es el primer empleo de los jóvenes, independientemente de su nivel de instrucción, por eso, capacitarlos es prioritario para elevar su nivel de productividad en un sector tan competitivo como lo es el supermercadismo en la Argentina.

La diplomatura en Supermercadismo de la Universidad CAECE / Escuela Argentina del Supermercadismo está orientada a formar profesionales gerentes de empresas del sector.

El nivel de mandos medios, incorpora los conocimientos que debe tener un jefe de sección o encargado de salón.

### OBJETIVOS

- Adquirir conocimientos avanzados de todos los sectores que integran un supermercado y de los procesos que se llevan a cabo en cada uno de ellos.
- Formar y dirigir grupos de trabajo en el entorno laboral de un supermercado
- Desempeñarse eficientemente en cualquier área de un supermercado y tomar decisiones de mediana complejidad, respondiendo a las instrucciones de gerentes/propietarios, de acuerdo a las estrategias definidas por la empresa.
- Generar iniciativas para mejorar la performance de la empresa y la productividad de los empleados a su cargo.



## DESTINATARIOS

- ✓ Alumnos de la Diplomatura en Supermercadismo - Nivel Operativo, que hayan finalizado el Nivel Operativo.
- ✓ Personas que estén o hayan trabajado en el sector y busquen mejorar su nivel de conocimiento.
- ✓ Empleados de supermercados que busquen capacitarse para aspirar a mejorar su posición en las empresas donde trabajan, o en otras del sector retail.
- ✓ Personal de empresas supermercadistas a quienes sus empleadores necesitan capacitar, ya sea para mejorar su productividad o para promocionarlos / asignarles otras tareas.
- ✓ Todos aquellos interesados en conocer más en profundidad 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:** Seis meses. Una clase por semana de 2 horas.
- **Días y horarios:** jueves de 18 a 20 horas.
- **Carga horaria:** 54 horas (27 clases).
- **Plataforma de cursada:** Gmeet + campus virtual.

La metodología se basará en las siguientes herramientas:

- ✓ Exposición de los profesores con apoyo de material visual.
- ✓ Participación intensa de los alumnos a través de consultas y opiniones
- ✓ Análisis de casos reales
- ✓ Trabajos prácticos.

## EVALUACIÓN

Los participantes deberán presentar un Trabajo Práctico relacionado con los temas dictados.



Se evaluará la participación en los talleres de cada módulo, enfatizando la comprensión de los conceptos y criterios. Se trabajará con el mercado real, impulsando a los alumnos a aportar ejemplos de casos que observen en supermercados / autoservicios / hipermercados.

## CERTIFICADO A OTORGAR

La Universidad CAECE, otorgará al participante que haya cumplido con el requisito mínimo de asistencia del 75% y aprobado los trabajos prácticos, el correspondiente certificado de aprobación de la "Diplomatura en Supermercadismo - Mandos Medios" que acredita el cursado de 54 horas de clase.

## PROGRAMA

**Modulo Nº 1:** Salón de ventas

**Contenidos:** Organización y mantenimiento del local - Distribución de secciones - mobiliario - circulación de los clientes - Publicidad en el punto de venta - Servicio y atención al cliente - Reclamos

**Docente a cargo:** Lic. Carlos Balzano.

**Modulo Nº 2:** Tácticas de gestión de categorías - Nivel avanzado

**Contenidos:** Surtido y exhibición, teoría y práctica  
Precios y promociones, teoría y práctica  
Técnicas omnicanales - debate

**Docente a cargo:** Lic. Gabriel Gabellone

**Modulo Nº 3:** Higiene y seguridad alimentaria - Conceptos avanzados

**Contenidos:** La higiene como prioridad - Seguridad de alimentos - Enfoques legales  
Responsabilidad social

**Docente a cargo:** Lic. María Eugenia Russo

**Modulo Nº 4:** Formación y manejo de grupos

**Contenidos:** Comunicación, misión, valores de la empresa - Grupos y dinámica grupal, reuniones eficaces - Gestión del capital humano - Liderazgo efectivo - Enfoques legales

**Docente a cargo:** Dr. José Schena

**Modulo Nº 5:** Trade marketing



**Contenidos:** Negociación con los proveedores - Implementación conjunta - Logística de abastecimiento - Repaso de conceptos. Casos prácticos

**Docente a cargo:** Lic. Lorena Fernández

**Modulo Nº 6:** Manejo del almacén/depósito

**Contenidos:** Planificación del reaprovisionamiento - Control de inventario - Costos - Medición de pérdidas - impacto económico - Robos y hurtos, vigilancia, prevención - Repaso - casos prácticos - fijación de conceptos.

**Docente a cargo:** Lic. Daniel González.

## DOCENTES

**Balzano, Carlos:** Licenciado en Tecnología de los Alimentos, graduado en la Pontificia Universidad Católica Argentina. También cursó el Programa de Alta Dirección PAD (IAE) en la Universidad Austral. Actualmente es presidente de Congelados Centro SA, en la provincia de Córdoba- Trabajó durante casi 25 años en Cencosud como Gerente de Procesos Operativos de Supermercados Jumbo, donde también se desempeñó como Gerente Regional de la División Centro y como Gerente Comercial de Perecederos. Es experto en temas de logística y supply chain, con elevados conocimientos de negociación, planificación de negocios y coaching, entre otros temas vinculados al retail.

**Fernández, Lorena Mariel:** 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

**Gabellone Gabriel:** Licenciado en Economía, Especialista en Finanzas y en Comercio Exterior, profesor de grado, capacitador interno, mentor y consultor especializado en Retail. Lideró equipos en diversas áreas como Precios, Promociones, Importaciones, Gestión de la Demanda, Planeamiento, Abastecimiento y Category Management para Argentina, Brasil, Chile, Colombia, USA y Perú. Trabajó en empresas líderes como KPMG, Easy Home Improvement y Supermercados de Cencosud.



**González Iglesias, Daniel:** 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

**Russo, María Eugenia:** 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.

**Schena José Esteban:** 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.

## **REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN Y DOCUMENTACIÓN DE INGRESO**

- DNI o Pasaporte (Enviar escaneados a: [extension@caece.edu.ar](mailto:extension@caece.edu.ar)).
- Registrarse como alumno en el sitio y completar el Formulario de Inscripción.
- Pago de matrícula y/o arancel para asegurar la vacante.







*\*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/>*

## 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)

