



# OPEN SESSION

SAN SALVADOR

24 Y 25 DE OCTUBRE

¿ESTÁS LISTO  
PARA EL  
DESAFÍO?

# OPEN SESSION

SAN SALVADOR

24 Y 25 DE OCTUBRE

Un método de aprendizaje innovador basado en la competencia

para experimentar la industria de Retail y Consumo Masivo en la que entran en juego los conocimientos, la estrategia, la creatividad y la dinámica de grupo.

¡ENVÍA TU EQUIPO!

# UNA NUEVA FORMA DE EXPERIMENTAR RETAIL



## EL NEGOCIO DEL RETAIL

El negocio de ventas minoristas ha cambiado, y su única constante es el cambio. Confiar en los propios instintos y en los procesos tradicionales de toma de decisiones ya no producirá los resultados esperados en los negocios.

### ¿POR QUÉ UNA SIMULACIÓN?

El Programa de Simulación estimula a los participantes a pensar estratégicamente, a utilizar su creatividad y diferentes enfoques analíticos, técnicas de investigación de mercado y a desplegar habilidades operacionales y de toma de decisiones.

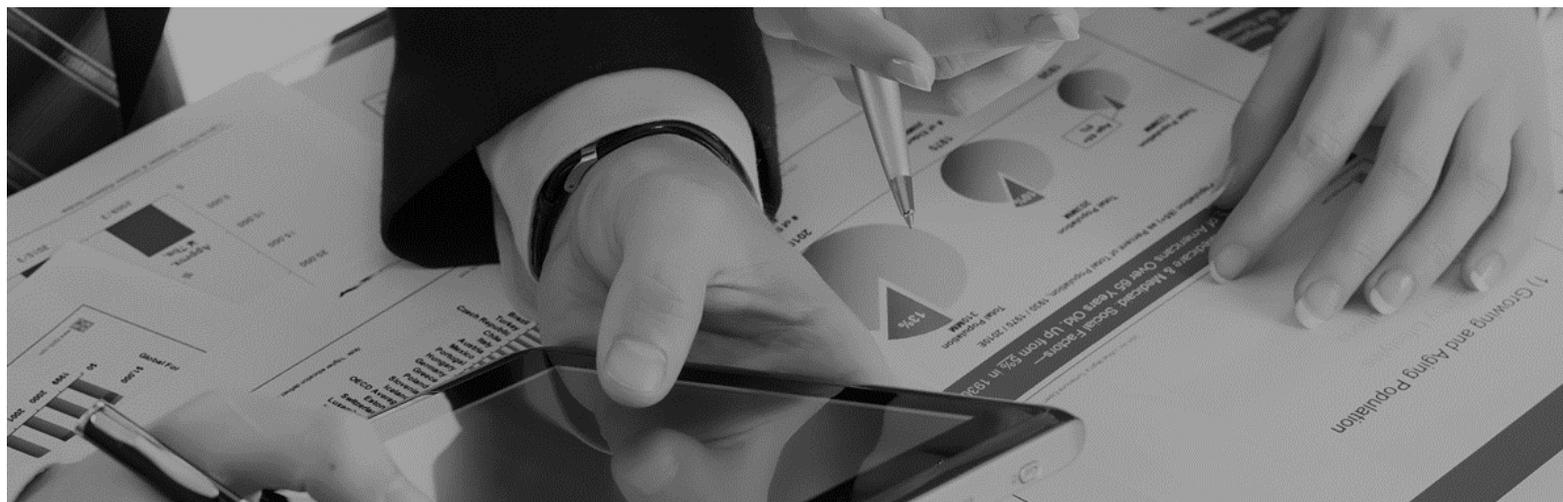
### CLAVES DEL APRENDIZAJE

El diseño de este Programa se encuentra claramente enfocado en el aprendizaje, la práctica y la prueba de conceptos de marketing estratégico aplicados al negocio Retail (estrategia y ejecución, análisis de mercado y segmentación y operación de las tiendas).

**SIM**X  
recrea escenarios  
de la vida real

### LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

Una experiencia enriquecedora de trabajo en equipo en la que los participantes luchan por sus ideas y, al mismo tiempo, deben escuchar y responder a las ideas de sus colegas.



## EL PROGRAMA SIMX

El Programa **SIMx** ha sido desarrollado para que sus participantes se vean inmersos en escenarios de la vida real para tomar decisiones de negocio y aprender de las mejores prácticas globales en la industria.

### ¿QUÉ ES SIMx?

Es un modelo de simulación para operar una cadena Retail y entender la forma en que funciona un retailer. Este mundo simulado consiste en compañías dirigidas por equipos que compiten entre sí.

Desde el momento en que la simulación se inicia, los participantes se ven envueltos en un ambiente competitivo y dinámico, son alentados a descubrir los factores clave del éxito en el negocio, y a poner en práctica las habilidades y técnicas que llevan a este éxito.

### DINÁMICA

Cada equipo participante dirige una cadena de Negocios localizados en distintos puntos de un mundo virtual.

Las compañías compiten entre sí por los mismos consumidores, y tienen las mismas oportunidades para liderar el juego de simulación.

Cada empresa toma decisiones sobre la administración de productos, inversión publicitaria, manejo de RRHH, categorías, promociones, espacios y layout.

El Programa **SIMx** está dirigido a gerentes de negocios y ejecutivos de empresas de Retail, Consumo Masivo y QSR.



## FACILITADOR Y COORDINADORES

### LIC. CLAUDIO REBOREDO

FACILITADOR

Master en Administración (MBA)

El Lic. Claudio Reborado ha trabajado en el negocio de combustible durante 26 años en posiciones ejecutivas, tanto local como internacionalmente, liderando grupos operacionales de envergadura. Trabajó y vivió en cinco países diferentes en donde acumuló una vasta experiencia en liderazgo, marketing y retailing.

Completó sus estudios con programa ejecutivos en USA (Berkeley and Thunderbird Business Schools).

Entre 1994 y 2012 se ha desempeñado como Gerente de Negocios de Conveniencia de ESSO Reino Unido, Gerente General de la Afiliada Esso México en Exxon Co. International, Gerente de Marca y Publicidad de ESSO Latinoamérica en Coral Gables, Estados Unidos, Convenience Retailing Manager para Latinoamérica de ExxonMobil Corporation, Gerente de Retail de Red Propia y Conveniencia para Latinoamérica de ExxonMobil Corporation y Director de Retail de Axion Energy.

Fundador y director del primer Centro Regional de Excelencia en Servicio de Marketing y Marca en América Latina. Es miembro del consejo de Retail de Coca Cola para Latinoamérica y NACS. Ha impartido conferencias sobre Liderazgo y Management a estudiantes de la Escuela de Negocios del IAE, London Business School, Harvard y Pepperdine, entre otras, y en eventos de carácter privado tales como The Entrepreneurs' Organization (EO El Salvador).

En la actualidad Claudio ha establecido sus servicios de consultoría y educación, CORE Crowd, ([www.corecrowd.net](http://www.corecrowd.net)) con clientes en toda América Latina (Oxxo, ExxonMobil, NCR, BR, Ipiranga, Burger King, Starbucks, Puma Energy, Walmart), y es socio en FGC Consulting ([www.fgc.consulting](http://www.fgc.consulting)).

### LIC. JORGE ESCOBAR

COORDINADOR

Master en Administración (MBA)

Profesional de Retail con más de 23 años de experiencia en áreas de Planificación, Gerencia, Manejo de tiendas, RRHH, Ventas, Merchandising, Mercadeo y Operación de grandes cadenas de Venta al Detalle.

Se ha desempeñado en Gerencias y Director de Ventas en cadenas de más de 250 puntos de venta, más de 1000 empleados y controles operativos de más de 20,000 SKUs. Experiencia en industrias: calzado, tiendas de conveniencia, distribuidores, mayoristas y estaciones de servicio combustible en Latinoamérica, Europa y Estados Unidos de Norteamérica.

En su haber destaca en planificación e implementación de estrategias y tácticas de venta al detalle, tales como: Selección e implementación de puntos de venta; Negociación de inmuebles y sus alquileres de renta para maximizar ingresos y gastos; Definición e implementación de estrategias de precios; Business Intelligence y análisis de bases de datos para cadenas de Retail.

J. Escobar cuenta con un MBA en Finanzas de Louisiana Tech University y un postgrado en ciencia analítica de datos de ESEN y el Instituto de la Educación estadística con múltiples diplomados de Gerencia y Liderazgo de University North Carolina (UNC) y Thunderbird University.

### LIC. MIGUEL ARRIETA

COORDINADOR

Master en Administración (MBA)

Ejecutivo profesional de la industria petrolera, con una amplia trayectoria de más de 25 años de experiencia dirigiendo operaciones de ventas al detalle, diseño/ejecución de proyectos de inversión y estrategias de marketing, en distintos países de Latinoamérica.

Trabajando para ExxonMobil Inter-America desde 1987, se ha desempeñado como Gerente de Ventas al Detalle en Chile, Gerente de Ventas de País en Nicaragua, Gerente General en Honduras, Gerente de Tiendas de Conveniencia para Centroamérica & Región Andina, y Gerente de Relaciones Públicas & Gubernamentales para América Central, Caribe, Ecuador y Perú.

Para Puma Energy, M. Arrieta se desempeñó como Gerente General para Honduras, Paraguay y Perú.

M. Arrieta tiene un MBA de la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas de Barcelona (ESADE) y una licenciatura (BSC) en Administración de Empresas de la Universidad de Aston en Birmingham (Reino Unido). También cuenta con diplomados en entrenamientos de Liderazgo & Gestión de empresas de University of North Carolina (UNC), Thunderbird School of Global Management, Retail Leadership Program (C-Store simulation), IAE Business School Universidad Austral-Argentina, Retail Leadership Program A.H. Chapman Graduate School of Business (FIU) y HEC Executive Education, Paris.

# DOS DÍAS DE COMPETENCIA Y APRENDIZAJE



## AGENDA DE LA SESIÓN

DÍA **1**

- 8:30 Bienvenida y Apertura
- 9:00 Introducción al Simulador de Negocios - Descripción del Mercado
- 9:45 Simulación de Negocios - Decisión 1
- 12:30 Almuerzo
- 14:00 Modelos de Retail Exitoso, Percepciones y Segmentación de Clientes.  
Devolución de Resultados Periodo 1
- 15:00 Simulación de Negocios - Decisión 2
- 17:30 Cierre de la Jornada

DÍA **2**

- 8:30 Presentación apertura día 2
- 9:00 Devolución de Resultados Periodo 2  
Definición del rango de productos - Proceso de Compras  
Indicadores claves de la rentabilidad de Retail (P&L)
- 10:00 Simulación de Negocios - Decisión 3
- 12:30 Almuerzo
- 14:00 Innovación y Tendencias en la Industria  
Devolución de Resultados Periodo 3
- 14:45 Simulación de Negocios - Decisión 4
- 17:00 El rol del Líder y la Ejecución en Retail  
Devolución de la Decisión de Simulación de Negocios 4  
Cierre del Programa (entrega de premios y diplomas)

# ENVÍA TU EQUIPO



## INSCRIPCIONES

### CONTACTO

+503 7501 3795  
[info@jaltam.com](mailto:info@jaltam.com)

**REGISTRARME**

### VACANTES LIMITADAS

El Programa **SIMx** se desarrolla con un **máximo de 30 participantes.**

**INSCRIPCIONES  
INDIVIDUALES Y DE EQUIPOS (\*) (\*\*)  
HASTA EL 18/10/2017**

(\*) Consulte los descuentos por inscribir más de 1 participante o a equipos completos.

(\*\*) Los equipos se conforman por 5/6 participantes.



# OPEN SESSION SAN SALVADOR - 24 Y 25 OCTUBRE

PARA INFORMACIÓN SOBRE LAS PRÓXIMAS SESIONES:

<http://www.SIMxCentam.com>

PARA INSCRIBIRSE:

[info@jaltam.com](mailto:info@jaltam.com)



<http://www.corecrowd.net/SIMx>



<http://www.SIMxCentam.com>



<http://www.facebook.com/SIMxCentam>



<http://www.linkedin.com/company/simxcentam>