



Escuela CLICC

Programa de formación profesional de
la Industria de Centros Comerciales.

*Donde la teoría y la práctica se
unen para inspirar una nueva era
de **liderazgo en negocios.***

ESCUELA CLICC

NIVEL I – General – Programa de Formación Integral

	LUNES 21	MARTES 22	MIÉRCOLES 23	JUEVES 24	VIERNES 25
	CONCEPTOS GRALES	ADMIN. Y FINANZAS	OPERACIONES	COMERCIALIZACIÓN	MERCADERO
8:30 AM a 10:00 AM	Instalación Panorama mundial (Part 1) Update de la Industria. ¿Dónde estamos? (Conjunto con Nivel II)	La función administrativa Rol del área Interrelación con la organización	La función de operaciones Rol del área. Interrelación con la organización.	La función comercial Rol del área Interrelación con la organización	La función de Mercadeo Rol del área Interrelación con la organización
10:00 – 10:30 AM	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO
10:30 AM a 12:00 PM	Panorama mundial (Cont.) Desafíos y tendencias. ¿A dónde vamos? (Conjunto con Nivel II)	Contabilidad y registros La importancia de los sistemas y los controles	Gestión de operaciones La base del funcionamiento eficiente. Los tres contratos principales.	Mezcla comercial Análisis de la mezcla Destinos y distribución	El Plan de Mercadeo Investigación de mercado, competencia, promoción de ventas y relaciones con comunidad.
12:00 – 1:45 PM	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO
1:45 – 2.00	Presentación Criterios Evaluación Final	Presentación de Caso	Administración de Riesgos Ejercicio sobre manejo de Crisis	Presentación de Caso	Evacuación dudas sobre evaluación
2:00 PM a 3:30 PM	ADN de la Industria Fundamentos del Negocio.	Finanzas El presupuesto como base de organización y gestión.	Seguridad Prevención, gestión y percepción.	Comercialización del centro Planificación y objetivos Gestión comercial.	Comunicación y Posicionamiento. Estrategia de diferenciación plan de medios.
3:30 – 4:00 PM	RECESO	RECESO	Traslado al Centro Comercial	RECESO	RECESO
4:00 PM a 5:30 PM	ADN de la Industria Propósito de los Propietarios. Rol de la Administración. Interés del Comercio.	Estados Financieros Estados Financieros. La cuenta de resultados y KPI's financieros.	Visita a Centro Comercial Larcomar de Parque Arauco.	Comercio minorista Entendiendo al Comercio, gestión y apoyo a las ventas.	Mercadeo Digital Estrategia digital, planificación, gestión digital.
5:30 - 6:00 PM	Cóctel de bienvenida.	Discusión sobre caso Conclusiones	Evaluación de la Visita Conclusiones	Discusión sobre caso Conclusiones	Evaluación

ESCUELA CLICC

NIVEL II – Avanzado – Planificación del Centro Comercial

	LUNES 21	MARTES 22	MIÉRCOLES 23	JUEVES 24	VIERNES 25
	Todo el Grupo - Plenario	Todo el Grupo - Plenario	Todo el Grupo - Plenario	Grupos Por Especialidad	Todo el Grupo - Plenario
8:30 AM a 10:00 AM	Instalación Panorama mundial (Part 1) Update de la Industria. ¿Dónde estamos? (Conjunto con Nivel I)	El Plan de Mercadeo Componentes Estrategia de Mercadeo Presupuestación	El Plan de Adm. Y Finanzas Componentes Estrategia Adm. y Fin. Presupuestación	Trabajo en grupo Formulación de las Acciones	Presentación de Trabajos Trabajos de operaciones
10:00 – 10:30 AM	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO
10:30 AM a 12:00 PM	Panorama mundial (Cont.) Desafíos y tendencias. ¿A dónde vamos? (Conjunto con Nivel I)	El Plan de Operaciones Componentes Estrategia de Operaciones Presupuestación	El Plan de Mercadeo Componentes Estrategia de Mercadeo Presupuestación	Trabajo en grupo Formulación de las Acciones	Presentación de Trabajos Trabajos de Adm. Y Finanzas
12:00 – 1:45 PM	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO
1:45 – 2.00	Presentación Criterios para Trabajo Final - Evaluación	Conformación de grupos	Presentación de Caso	Presentación de Caso	A definir
	Grupo por Especialidad	Grupo por Especialidad	Grupo por Especialidad	Grupo por Especialidad	Todo el Grupo - Plenario
2:00 PM a 3:30 PM	Plan de Negocio Fundamentos del Plan Componentes	Trabajo en grupo Selección del Caso	Trabajo en grupo Formulación de la Estrategia	Trabajo en grupo Formulación del Presupuesto	Presentación de Trabajos Trabajos de Comercialización
3:30 – 4:00 PM	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO	RECESO
4:00 PM a 5:30 PM	Plan de Negocio Fundamentos del Plan, componentes.	Trabajo en grupo Elaboración del Diagnóstico	Visita a Centro Comercial Larcomar de Parque Arauco.	Trabajo en grupo Elaboración del Documento Final	Presentación de Trabajos Trabajos de Mercadeo
5:30 - 6:00 PM	Recepción	Plenario para Evacuación de inquietudes	Evaluación de la Visita Conclusiones	Discusión sobre caso Conclusiones	Entrega de Evaluaciones

Nivel I: Programa de Formación Integral

En este primer nivel, se proporciona una base sólida para entender y gestionar los aspectos fundamentales de la industria de centros comerciales. Las áreas temáticas incluyen:

MATERIA

PANORAMA DE LA INDUSTRIA

Objetivos:

Proporcionar una actualización del estado de la industria que permita a los asistentes dimensionar los principales indicadores de la actividad, sus tendencias, retos y desafíos.

Brindar información general que permita a los asistentes identificar el contexto de la industria donde desempeñan sus funciones.

Sensibilizar sobre la importancia que tiene la actividad.

- Análisis del estado actual, tendencias globales y desafíos futuros.
- Discusiones interactivas sobre casos reales de la industria.

MATERIA

ADN DE LA INDUSTRIA:

Objetivos:

- Comprensión de los elementos clave del negocio y el rol de la administración.
- Ejercicios prácticos para identificar los factores que influyen en el éxito del sector.

MATERIA

LA FUNCIÓN DE ADMINISTRACIÓN

Objetivos:

Lograr que los asistentes incorporen una visión integral de la función de Administración relacionada con la organización y gestión del área.

Promover que puedan identificar y conocer los fundamentos generales de la función de la Administración.

Concientizar sobre la importancia de mantener los registros administrativo contables, elaboración de reportes para la toma de decisión, gestión de las finanzas, así como la relacionada con el resto de las actividades asociadas, como aspectos tributarios, seguimiento a contratos, gestión de los riesgos y contratación de seguros, así como todo tipo de soporte necesario para el normal funcionamiento de la organización.

- Fundamentos de la gestión financiera, presupuestos y sistemas de control.
- Simulaciones de decisiones financieras y su impacto en la operación.

MATERIA

LA FUNCIÓN DE MERCADEO

Objetivos:

Lograr que los asistentes incorporen una visión integral de la función de Mercadeo relacionada con la organización y la gestión del área.

Promover que puedan identificar y conocer los fundamentos generales de la función del Mercadeo.

Concientizar sobre la importancia del mercadeo como el área que tiene la principal responsabilidad de establecer la relación entre nuestra organización y el mercado de compradores y usuarios, generando las condiciones para que nuestro posicionamiento sea relevante y diferenciado, de modo que genere atracción para que nos visiten, compren y regresen.

- Desarrollo y ejecución de planes de mercadeo efectivos, incluyendo estrategias digitales.
- Proyectos en grupo para diseñar campañas de marketing innovadoras.



MATERIA

LA FUNCIÓN DE OPERACIONES:

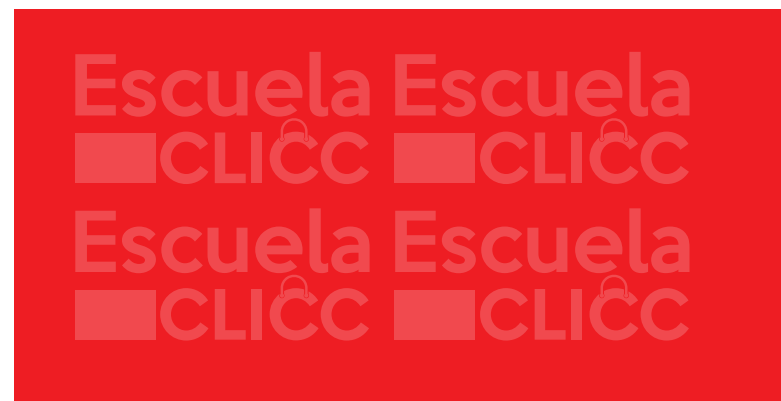
Objetivos:

Lograr que los asistentes incorporen una visión integral de la función de las Operaciones, relacionada con la organización y gestión del área.

Promover que puedan identificar y conocer los fundamentos generales de la función de las Operaciones.

Concientizar sobre la importancia de la Operación como el área que tiene la principal responsabilidad de mantener funcionando en la mejor condición al Centro Comercial tanto en los aspectos del funcionamiento de su estructura edilicia incluyendo proporcionar la seguridad, como en lo referido a la gestión de la presentación estética relacionada con la limpieza y la ambientación.

- Estrategias para la eficiencia operativa y la gestión de riesgos.
- Talleres para implementar mejoras operativas.





MATERIA

LA FUNCIÓN COMERCIAL:

Objetivos:

Lograr que los asistentes incorporen una visión integral de la función Comercial relacionada con la organización y gestión del área.

Promover que puedan identificar y conocer los fundamentos generales de la función Comercial.

Concientizar sobre la importancia de la comercialización como el área que tiene la función principal de mantener al Centro Comercial con una buena mezcla comercial y ocupación, de la forma más atractiva posible para su mercado, más sostenible para los locatarios y más rentable para la organización.

Nivel II: Planificación del Centro Comercial

Este nivel avanzado se enfoca en la planificación estratégica para directivos que buscan optimizar la gestión de sus centros comerciales. Las áreas temáticas incluyen:

MATERIA

PANORAMA DE LA INDUSTRIA

Objetivos:

- Actualización avanzada en tendencias y planificación a futuro.
- Análisis de estudios de caso sobre centros comerciales exitosos.

MATERIA

PLAN DE NEGOCIOS

Objetivos:

- Desarrollo integral de planes de negocio con énfasis en estrategia y presupuestación.
- Talleres para la creación de planes de negocio reales.

MATERIA

MERCADEO Y OPERACIONES

Objetivos:

- Profundización en la implementación de estrategias de mercadeo y operaciones.
- Actividades prácticas que integren ambas áreas.

MATERIA

ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Objetivos:

- Estrategias avanzadas para una gestión financiera y administrativa sostenible.
- Simulaciones de gestión que aborden problemas reales de la industria.

MATERIA

TRABAJO EN GRUPO

Objetivos:

- Elaboración y presentación de proyectos colaborativos basados en casos prácticos.
- Evaluaciones grupales y retroalimentación constructiva para potenciar el aprendizaje.




BENEFICIOS CLAVE:


- **Actualización Continua:** Mantente al día con las últimas tendencias y mejores prácticas del sector.
- **Networking Estratégico:** Conecta con líderes y expertos que están moldeando el futuro de la industria.
- **Aprendizaje Integral:** Desarrolla un entendimiento profundo de las operaciones, innovación y gestión en centros comerciales.
- **Visión Global:** Adquiere una perspectiva amplia y estratégica para liderar con éxito en un mercado competitivo.



A lo largo de esta semana de formación, fomentaremos un ambiente de colaboración y aprendizaje práctico que permitirá a los participantes no solo adquirir conocimientos, sino también desarrollar habilidades que les serán útiles en su carrera profesional en la industria de centros comerciales. ¡Esperamos que esta experiencia sea enriquecedora y transformadora para todos!

 Lima, Perú.

 Hotel Pullman
Miraflores

 21 al 25
de octubre

 Valor Miembro
CLICC 1250 USD

 Valor No Miembro
CLICC 1600 USD

(10% de descuento en grupos
empresariales de 3 personas)

 INSCRIPCIONES:
cliclatam.org/eventos/escuelaclicc/

Escuela
 **CLICC**

Programa de formación profesional de
la Industria de Centros Comerciales.