

**ICAM**

**INSTITUTO DE LA CÁMARA  
DE COMERCIO DE LIMA**

**Programa de  
Certificación:**

**Administración  
de minimarkets**





## Dirigido:



Público en general y emprendedores interesados en formarse en la Administración de Minimarkets y en generar su propio negocio.

## Competencia:



Potenciar las habilidades del emprendedor y lograr el manejo óptimo de la inversión de su negocio.



# MAPA CURRICULAR

## Módulo 1 >>> Administración y Aspectos Legales

- ✓ Introducción a la administración de un minimarket
- ✓ Planificación estratégica: definición de objetivos, metas y estrategias
- ✓ Aspectos legales de la pequeña empresa
- ✓ Requisitos legales y municipales
- ✓ Impuesto general a las ventas
- ✓ Impuesto a la renta
- ✓ Disposiciones tributarias que rigen a la pequeña empresa
- ✓ Documentos que se solicitan al contador



Horas

20

## Módulo 2 >>> Gestión del Personal

- ✓ Contratación de personal
- ✓ Planificación de funciones
- ✓ Liderazgo y motivación
- ✓ Remuneración a personal



Horas

16

## Módulo 3 >>> Atención al Cliente

- ✓ Fidelización de clientes: programas de lealtad y atención personalizada.
- ✓ Servicio al cliente: habilidades de comunicación, resolución de problemas, manejo de quejas.
- ✓ Presentación, higiene y seguridad en la tienda.



Horas

16

## Módulo 4 >>> Marketing Aplicado

- ✓ Plan de marketing
- ✓ Definición del servicio.
- ✓ Análisis del mercado
- ✓ Análisis de la competencia
- ✓ Estrategias de marketing

Horas



16

## Módulo 5 >>> Logística y Gestión de Productos

- ✓ Proceso de abastecimiento: selección de proveedores, negociación de precios y condiciones.
- ✓ Recepción y almacenamiento de productos: control de calidad, registro de entradas y salidas.
- ✓ Gestión de la cadena de suministro: seguimiento de pedidos, gestión de devoluciones.
- ✓ Control de caducidades y productos percederos.
- ✓ Uso de tecnología y software de gestión de inventarios.
- ✓ Gestión del inventario: técnicas de control de stock, rotación de productos

Horas



20

## Módulo 6 >>> Exhibición de productos

- ✓ Merchandising: técnicas de exhibición y presentación de productos para aumentar las ventas.
- ✓ Diseño y distribución de espacios de exhibición.
- ✓ Etiquetado de precios y promociones.
- ✓ Técnicas de visualización atractiva y organizada.
- ✓ Uso de señalización y displays para destacar productos

Horas



20

## Módulo 7 >>> Definición de Costos y Precios

- ✓ Definición de costos y gastos
- ✓ Costos comerciales y de servicio
- ✓ Gestión financiera: control de ingresos y gastos, elaboración de presupuestos.
- ✓ Definición de precios

Horas



16

Horas

- ✓ Funciones de Búsqueda y referencia
- ✓ Funciones Estadísticas, Matemáticas y Trigonométricas
- ✓ Manejo de Bases de Datos y formato Tabla
- ✓ Filtros automáticos y Avanzados



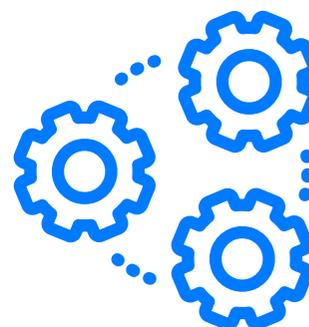
16



## Metodología

La metodología empleada es altamente participativa y motivacional, combinada con un sustento teórico aplicado a la práctica, lo que permite al participante adoptar una actitud positiva frente a problemas reales

- Exposiciones participativas. Interactivo.
- Análisis de lecturas.
- Estudios de casos.
- Trabajos grupales.
- Prácticas grupales.
- Vivencial, Role Playing y Simulaciones.
- Ejercicios auto impulsores Dinámicas.



144  
HORAS  
ACADÉMICAS



## Certificación

Al término del programa se otorgará un Comercio de Lima (CCL), con reconocimiento a nivel nacional, a todos los participantes que hayan culminado satisfactoriamente, es decir con el mínimo del 97% de asistencia y haber obtenido una nota mínima de 13 por módulo.



# Métodos de pago

## CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO



Depósitos o transferencia por banco o agente BCP  
193-1943271-0-99



Depósitos o transferencia por banco BBVA  
0011-0130-0100003020



Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank  
005-0000007180



Depósitos o transferencia por banco Scotiabank  
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de  
**CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA**  
**Ruc: 20101266819**

## Pagos con tarjeta de créditos

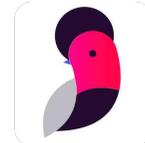


**Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.**

- Ingresar a nuestra página web: [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)
- Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
- Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
- Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
- Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.

# Escanea y Paga con tu billetera electrónica



## Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. **\*Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**

# Beneficios

---



**Modalidad online en vivo (contenido virtual)**



**Acceso a plataforma virtuales (Audio virtual)**



**Biblioteca virtual (intranet y Microsoft Teams)**



**Repositorio de grabaciones**



**Docentes con experiencia empresarial**

**CONTÁCTANOS:**



**981290088**



**informes@icam.edu.pe**

**LICENCIADO  
POR MINEDU  
RM N° 606-2019**

**CCL** | CÁMARA  
DE COMERCIO  
LIMA  
La Fuerza de los Empresarios

**ICAM** INSTITUTO DE LA CÁMARA  
DE COMERCIO DE LIMA