Organiza:

FUNDACIÓN RAMÓN ARECES



Universidad de Oviedo

TÍTULOS PROPIOS

Empresas colaboradoras:











2017/2018

1^a Promoción













FUNDACIÓN RAMÓN ARECES



Máster en Retail





TÍTULO PROPIO DE MÁSTER EN RETAIL

Promotores e Información:

Cátedra Fundación Ramón Areces de Distribución Comercial

Dirección web: www.catedrafundacionarecesdcuniovi.es

E-mail: catedrafarecesdc@uniovi.es Teléfonos: 628 30 77 64 - 98 510 28 47

Directores:

Juan Trespalacios Gutiérrez (Contacto del Máster) jtrespa@uniovi.es / 985 10 36 92

Rodolfo Vázquez Casielles rvazquez@uniovi.es / 985 10 36 91

Eduardo Estrada Alonso Eduardo@estrada-azcona.com / 985 10 39 25

M^a José Sanzo Pérez mjsanzo@uniovi.es / 985 10 28 24

Nº Plazas: 25

(Plazas totales disponibles para el Curso de Experto en Dirección de Empresas de Distribución Comercial y el Máster en Retail).

Duración: 9 meses presenciales (60 créditos ECTS) Octubre 2017 - junio 2018

Precio: 4.500 euros (fraccionable en dos cuotas)

Web: http://iude.uniovi.es/titulos/retail

Preinscripción:

Del 1 de junio a 18 de agosto Listas provisionales: 4 de septiembre Reclamaciones a las listas: 5 y 6 de septiembre Listas definitivas: 12 de septiembre

Matrícula:

Del 13 al 19 de septiembre Tramitación preinscripción/matrícula: http://iude.uniovi.es (C/González Besada, 13, 4º planta, Oviedo) / iude@uniovi.es cei.uniovi.es/postgrado/titulosyfc/oferta

Ayudas y becas:

El Máster en Retail ofrece becas de matrícula concedidas por la Fundación Ramón Areces.



Modalidad: Presencial

Horario:

Miércoles, jueves y viernes de 17:00 a 21:00 h.

Lugar de impartición:

IUDE (C/ González Besada, 13, 4ª planta Oviedo; Tfno. 985 10 30 19: iude@uniovi.es).

Recursos:

Aula con medios audiovisuales. Aula de informática. Salas para trabajo individual y en equipo.

Programa de prácticas:

El Máster en Retail ofrece un programa de Prácticas Remuneradas que se realizarán en empresas de distribución durante el año 2018, una vez finalizado el mismo. Existe un convenio de colaboración con empresas de Distribución Comercial.

TÍTULOS PROPIOS DE LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO

Ciencias Sociales y Jurídicas

Requisitos de admisión:

Los alumnos deberán ser titulados universitarios (licenciados, ingenieros, diplomados, graduados) o bien profesionales directamente relacionados con el sector de la distribución comercial que carezcan de titulación, siempre y cuando acrediten documentalmente esta profesionalidad y reúnan los requisitos legales para cursar estudios en la Universidad.

Salidas profesionales:

El máster proporciona una formación práctica y polivalente en las diferentes áreas de gestión de una empresa de distribución comercial, así como una visión completa de las actividades y decisiones de distribución que ha de adoptar cualquier tipo de empresa para comercializar sus productos.

Concretamente, esta formación posibilita las siguientes salidas profesionales:

- Dirección de una empresa comercial en cualquier formato de venta (cadena corporativa, franquicia, comercio asociado, comercio independiente).
- Director de establecimiento o grupo de establecimientos y sus diferentes secciones.
- Dirección o equipo de gestión de un centro comercial.
- Dirección o equipo de gestión de una central de compras.
- Responsable de gestión de e-commerce.
- Mando intermedio en el equipo de gestión de la empresa comercial en las áreas de expansión, marketing, merchandising, promoción y animación de los puntos de venta, atención y fidelización de los clientes, ventas, compras, recursos humanos, departamento financiero, administración y sistemas de gestión, así como nuevas tecnologías, distribución física, logística y gestión de cuentas clave.
- Responsable comercial y de marketing de cualquier empresa de productos de consumo (bienes de consumo frecuente y duradero).



Plan de estudios:

El Máster en Retail tiene una duración de nueve meses, está organizado en siete módulos y cuenta con un total de 60 créditos ECTS.

MÓDULO 1: Bases Estratégicas en Economía y Dirección de Empresas.

MÓDULO 2: Diseño y Planificación de Canales de Distribución.

MÓDULO 3: Competencias y Habilidades Directivas en Distribución Comercial.

MÓDULO 4: Estrategias Comerciales de la Empresa Detallistas.

MÓDULO 5: Entorno Legal y Desarrollo de la Distribución Comercial.

MÓDULO 6: La Transformación Digital en el Sector Retail.

MÓDULO 7: Gestión de Recursos Humanos y de Equipos en el Sector Retail.

Proyecto Empresarial Fin de Curso

Plantear un proyecto de investigación en grupo e individual relacionado con la gestión detallista o la creación de un nuevo negocio de distribución.

MÓDULO OPTATIVO SUPLEMENTARIO: Prácticas externas.

Empresas colaboradoras en la docencia:

AECOC ALCAMPO ALIMERKA BERTIZ BRICOR

CENTRO COMERCIAL SALESAS CORPORACIÓN ALIMENTARIA PEÑASANTA

DECATHLON
DJV ABOGADOS

EL CORTE INGLÉS

EMOTIONAL FACTOR NEURODESIGN

FARMAQUATRIUM FUNDACIÓN ALIMERKA

GRUPO EL ARCO

IKEA

INFORMÁTICA EL CORTE INGLÉS KANTAR WORLDPANEL

LEROY MERLIN MERCASTURIAS

PLAIN CONCEPTS

RHI AG

SOMBRERERÍA ALBIÑANA SUPERMERCADOS MAS Y MAS

TARTIERE AUTO GRUPO UNIÓN COMERCIANTES DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS

XGEM IBÉRICA