

MÁSTER EN GESTIÓN DE EMPRESAS DE MODA RETAIL

4ª EDICIÓN · FEBRERO 2011 / DICIEMBRE 2011
MODALIDAD SEMIPRESENCIAL

Coorganizado con:

talentiam[®]
retail hr evolution_



UNIVERSITAT DE BARCELONA



IL3

Institute for LifeLong Learning
Institut de Formació Contínua
Instituto de Formación Continua
Universitat de Barcelona

PROGRAMA FORMATIVO
EXCLUSIVO EN GESTIÓN DE
EMPRESAS DE MODA RETAIL,
DISEÑADO POR Y PARA EL SECTOR.
CONTEMPLA TODA LA CADENA DE
NEGOCIO, INCLUYENDO EL PUNTO
DE VENTA.

CLAUSTRO DE PROFESORES
INTEGRADO POR PROFESIONALES
EN ACTIVO DE LAS EMPRESAS
MÁS REPRESENTATIVAS EN EL
MUNDO DE LA MODA RETAIL.

VISITAS A EMPRESAS Y
ACTIVIDADES
EXTRA-ACADÉMICAS
SECTORIALES.

POSIBILIDAD DE REALIZAR
PRÁCTICAS EN EMPRESAS DEL
SECTOR.

Consejo asesor:

TOUS

MANGO



hamiltonretail
marketing solutions

El Máster en Gestión de Empresas de Moda Retail es el único que ofrece una visión completa de toda la cadena del negocio de la moda, desde la compra o el diseño de producto a la venta en tienda.

Es también el único que cuenta con la garantía de la adecuación de la formación impartida a las necesidades de las empresas del sector moda retail, gracias al esfuerzo conjunto de:

- IL3-Universitat de Barcelona, que asegura la idoneidad académica del programa.
- TALENTIAM retail hr evolution en la Dirección, como consultora de selección y desarrollo de recursos humanos especializada en moda retail.
- El Consejo Asesor, compuesto por algunas de las principales empresas del sector: TOUS, MANGO, DIESEL, EASTPAK, LA ROCA VILLAGE y HAMILTON RETAIL.

Con una estructura de MBA, cada módulo ha sido diseñado para que el alumno obtenga un profundo conocimiento de cada una de las áreas de gestión fundamentales de las grandes cadenas de moda retail, líderes actuales del mercado de la moda. Por ello, además de la visión del entorno empresarial y el entorno corporativo de los Departamentos de la Sede Central, el contenido académico incluye la optimización de la gestión del punto de venta.

OBJETIVOS

- Ofrecer una formación en gestión empresarial con las especificidades características del sector de la moda retail.
- Aprender a gestionar tanto puntos de venta como departamentos de la sede central del sector.
- Analizar los datos y los distintos indicadores empresariales para optimizar la gestión del negocio en cualquier punto de la cadena de valor.

DESTINATARIOS

- Graduados universitarios con aspiraciones a introducirse en el sector.
- Profesionales del sector en activo.

PROGRAMA

Módulo 1. GESTIÓN ESTRATÉGICA

- Sistema moda.
- Nuevos consumidores.
- Modelos de estrategia de negocio.
- El cuadro de mando integral.
- Introducción a la gestión de empresas de moda retail.
- Creatividad y gestión.
- Responsabilidad social corporativa.
- Expansión: Modelos estratégicos de expansión.

Módulo 2. MARKETING

- Branding.
- Comunicación y experiencia de marca.
- Marketing estratégico.
- Ciclo de vida del producto.
- Marketing mix.
- Consumo de moda.
- Fashion retail marketing.
- Plan de marketing.

Módulo 3. GESTIÓN DE PRODUCTO, DISEÑO Y COMPRAS

- La gestión de la cadena de producto: Del diseño al punto de venta.
- Estrategia de producto.
- Patronaje y tejidos.
- Coolhunting.
- Diseño y planificación de colecciones.
- Compras: Aprovisionamiento y gestión de proveedores.
- Gestión de procesos y sistemas logísticos.

Módulo 4. FINANCIERO

- Análisis económico y financiero.
- Proyectos de viabilidad: Análisis de la cuenta de explotación en la apertura de tiendas.
- Gestión económico financiera de la tienda.
- Gestión económico financiera de compras.

Módulo 5. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

- Selección.
- Formación.
- Desarrollo de equipos.
- Entrevistas de desarrollo.
- Coaching.
- Gestión económica de recursos humanos.

Módulo 6. DESARROLLO DIRECTIVO

- Liderazgo.
- Comunicación.
- Negociación.
- Trabajo en equipo.

Módulo 7. COMERCIALIZACIÓN DE LA MODA

- Merchandising estratégico.
- Shopping experience.
- Análisis de KPIs y acciones de mejora.
- Wholesale.
- Visual merchandising.
- E-commerce.
- Stores of the future (taller de innovación en retail).
- Sistemas de información en retail.

CUADRO DOCENTE

Sra. Ainhoa García. Gerente JESÚS DEL POZO.

Sr. Albert Sales. Clean Clothes Campaign SETEM-Catalunya.

Sr. Alfonso Letosa. Responsable de Formación de Tiendas MANGO.

Sra. Ana López González de Ortuña. Buyer & Retail Manager TOMMY HILFIGER.

Sr. Andy Stalman. Managing Director CATO PARTNERS EUROPE.

Sra. Anna Sabater. Socia Fundadora IT'S ABOUT PRODUCT.

Sr. Antonio Valdivia. Consultor de Empresa y Director de ANTONIO VALDIVIA CONSULTORES, S.L.

Sr. Carlos Ponce. Senior Consultant Retail Division WIPRO TECHNOLOGIES.

Sr. Coro Saldaña. Fashion Category Manager BUYVIP.

Sr. Emilio Sarrión. Gerente DOUBLE TIME.

Sr. Fernando Pascual. Director General LARRY SMITH CATALUNYA.

Sr. Israel López. Departamento de Compras DESIGUAL.

Sr. Javier Plazas. Coolhunting Fashion & Luxury Trainer.

Sr. Joan Roca. Gerente TECHNICAL ADVICE

Sr. José Toledo de la Calle. Ex Director Comercial de ZARA. Asesor de empresas del sector textil y distribución en la actualidad.

Sr. Luis Sans. Presidente SANTA EULALIA.

Sr. Manel Bernal. Responsable de Recursos Humanos de Sede Central STRADIVARIUS (Grupo Inditex).

Sr. Marcos Álvarez. Area Manager SPRINGFIELD (Grupo Cortefiel).

Sra. Montse Sánchez. Socia Directora TALENTIAM retail hr evolution.

Sra. Noelia Morales. Directora NOUVEL INTEGRAL SUPPORT.

Sra. Olga Beltrán. Departamento de Diseño MASSIMO DUTTI.

Sra. Patricia Reverter. Senior Manager Sustainability Advisory KPMG.

Sr. Paulo Feferbaum. Managing Director CLARITY.

Sr. Ramón Ros. Director General TOUS.

Sr. Sebastián Fernández de Lara. Socio Director HAMILTON RETAIL.

Sra. Tatiana Valoira. Socia Directora TEAM UP CONSULTORÍA ESTRATÉGICA.

Sr. Wilfrid Rojas. Country Manager EASTPAK.

Sr. Xavi Miret. Gerente de YOUR CODE. Ex Jefe de Compras BURBERRY.

Sr. Xavier Carbonell. Director Responsabilidad Social Corporativa MANGO.

Sr. Xavier Esteban. Sales Manager Spain & Portugal VANITY FAIR LINGERIE BRANDS EUROPE.

METODOLOGÍA

Hemos diseñado un programa formativo semipresencial por y para el sector, que aúna los fundamentos teóricos y las experiencias de éxito de profesionales de las más importantes empresas de moda retail, y que combina diferentes metodologías pedagógicas integradas entre sí:

- La docencia on-line se apoya en el Campus Virtual de IL3, donde el alumno participará en los foros, ejercicios y business cases establecidos para cada módulo, siempre tutorizado. Además, a través de esta plataforma, podrá compartir información, conocimientos, recursos, eventos y fuentes de investigación con sus compañeros, profesores, tutores y dirección académica.
- La docencia presencial se basa en ponencias, dinámicas, business cases y clases magistrales que desarrollan el contenido de cada módulo. Las clases tienen una orientación eminentemente práctica que buscan la participación y el intercambio de conocimientos entre los participantes.
- Para aquellos alumnos que lo deseen, el máster ofrece la posibilidad de realizar prácticas profesionales en cadenas de moda, siempre con un contenido específico acorde con el perfil de los alumnos y tutorizadas.
- Actividades extra-académicas: visitas a empresas, talleres y eventos sectoriales.
- Proyecto Fin de Máster: Como parte esencial del programa académico, los alumnos realizarán, normalmente en grupo, un proyecto real para una empresa de moda retail. Este proyecto corresponde a una necesidad concreta de una empresa, que está involucrada tanto en el seguimiento como en la evaluación final del mismo. Además, los proyectos están tutorizados por un profesional del sector.

EVALUACIÓN

Los alumnos serán evaluados y obtendrán la titulación correspondiente por su participación continua en el programa, la realización de las actividades on line y la superación del Proyecto Fin de Máster.

RESERVA DE PLAZA Y MATRICULACIÓN

Puedes formalizar tu reserva de plaza:

Por internet

Desde la Web del IL3 puedes acceder a la ficha de información del curso donde se te indicarán los detalles del proceso de matrícula.

www.il3.ub.edu

Por teléfono

Llamando a la Secretaría de Información y Matriculación:

902 373 376

DATOS DEL CURSO

DIRECCIÓN

Sra. Clara Canela. Postgraduate Studies Manager, TALENTIAM retail hr evolution.

ACREDITACIÓN ACADÉMICA

Máster en Gestión de Empresas de Moda Retail por la Universidad de Barcelona.

CALENDARIO

Desde febrero a diciembre de 2011.

HORARIO

El curso se imparte en modalidad semipresencial.

Las sesiones presenciales tendrán lugar los viernes de 16.00h a 20.00 h y los sábados de 9.00h a 13.00h.

DURACIÓN

300 horas.

MATRÍCULA

4.600 €

Nota. Plazas limitadas. El importe pagado en concepto de reserva de plaza y/o matrícula sólo se devolverá en el caso de no haber sido admitido o por anulación del curso. EL IL3 se reserva el derecho de anular un programa con 10 días de antelación por razones docentes y/o académicas.

INFORMACIÓN Y MATRICULACIÓN
IL3, Instituto de Formación Continua
Distrito 22@
C/ Ciutat de Granada, 131
08018 Barcelona

*Quien piensa en grande
piensa en la UB*

Descúbrelo en:
www.il3.ub.edu

Llámanos
902 373 376



UNIVERSITAT DE BARCELONA



IL3

Institute for LifeLong Learning
Institut de Formació Contínua
Instituto de Formación Continua
Universitat de Barcelona