

ICSC *Escuela Internacional*

para el Desarrollo Profesional

Programa de Gerencia & Marketing de Centros Comerciales

Nivel I & II

Lunes 20 al Viernes 24 de Junio de 2005
Hotel Camino Real, México, D.F.



Traducción simultánea inglés-español-inglés. Cupo limitado.

ACERCA DE ICSC

El International Council of Shopping Centers, Inc. es la asociación mundial de la industria de centros comerciales. Sus 51,000 miembros en los Estados Unidos, Canadá, México y otros 80 países incluyen a propietarios de centros comerciales, desarrolladores, tiendas departamentales, tiendas minoristas, supermercados, directores, especialistas en mercadotecnia, inversionistas, servidores públicos y otros profesionales.

La misión de ICSC es apoyar el desarrollo de la industria de centros comerciales, a través de diferentes programas y servicios, como son:

- ◆ Educación
- ◆ Reuniones, Convenciones y Rondas de Negocios
- ◆ Publicaciones
- ◆ Investigaciones
- ◆ Relaciones con Gobiernos Estatales y Federales

ACERCA DEL PROGRAMA

La Escuela Internacional para el Desarrollo Profesional es un comprensivo, concentrado y riguroso curso impartido por expertos de la prominente industria de los Estados Unidos, que nos apoyan como profesores. Está diseñado para lograr que los participantes aprendan el desarrollo, arrendamiento, comercialización y operación de los centros comerciales.

Este programa de cinco días intensivos, brinda a través de 20 sesiones, poderosas herramientas que pueden ser aplicadas inmediatamente al regresar a su trabajo. Con la finalidad de motivar la interacción entre los participantes y los profesores, se realizan tareas en pequeños grupos, revisan materiales, discuten problemas de trabajo y sus posibles soluciones e intercambian puntos de vista.

Las materias incluyen temas sobre Gerencia, Comercialización y Arrendamiento. Específicamente se les enseñará a los participantes lo fundamental para una mejor operación de sus centros comerciales, así como la forma de aplicar los componentes esenciales dentro del trabajo profesional de comercializar un centro comercial.

Ellos también incursionan en los principios básicos del arte y la ciencia de la comercialización, economía y estrategias de arrendamiento para impactar eficientemente los ingresos y productividad de los inquilinos de su centro.

¿QUIÉN DEBE ASISTIR?

- ◆ Gerentes de Centros Comerciales y Asistentes de la Gerencia
- ◆ Directores de Comercialización.
- ◆ Propietarios, encargados del desarrollo, gerentes activos, inversionistas y cualquier otro relacionado con la operación, comercialización y arrendamiento de centros comerciales.
- ◆ Ejecutivos corporativos regionales y ejecutivos de marketing.
- ◆ Representantes de agencias de publicidad, compañías promocionales, consultores y proveedores del centro comercial.

¿QUÉ ESTÁ INCLUIDO?

Un manual fácil de utilizar con esquemas del curso, y ejemplos para ayudarlo a reforzar los conceptos enseñados en este Instituto. Este será un invaluable libro de referencia que usted utilizará durante muchos años.

¿CÓMO SE BENEFICIARÁ?

- ◆ Ganar un fundamento sólido para la dirección y el marketing que le ayuden en sus responsabilidades cotidianas.
- ◆ Ser un experto en el incremento del valor del centro comercial y el ingreso neto de operación.
- ◆ Saber exactamente lo necesario para operar un centro comercial satisfactoriamente.
- ◆ Tener una base de datos de contactos internacionales.
- ◆ Crear campañas efectivas de marketing y programas que den resultados.
- ◆ Mejores directores que hagan de su centro comercial el mejor.

¿QUÉ APRENDERÁ?

- ◆ Lo básico en cuanto a la operación de un centro comercial, incluyendo el aumento del valor del centro, investigación de mercado, planeación y estrategias.
- ◆ Los cinco componente básicos en un plan de marketing.
- ◆ Los principios del arrendamiento, sus términos y estrategias.
- ◆ Cómo crear un diseño deslumbrante del centro comercial.
- ◆ Cómo reconocer y resolver problemas de mantenimiento.



NIVEL I

LUNES

Junio 20

MARTES

Junio 21

9:00 – 9:30 am

REGISTRO/CAFÉ

CAFÉ

9:30 – 11:30 am

Centro Comerciales:
Una Perspectiva Mundial

Bases y Lenguaje del
Arrendamiento

11:30 – 11:45 am

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

11:45 am – 1:00 pm

Centro Comerciales:
Una Perspectiva Mundial

Bases y Lenguaje del
Arrendamiento

1:00 – 2:00 pm

ALMUERZO

ALMUERZO

2:00 – 4:00 pm

Retailing: Principios y Básicos

Presupuestos Contables &
Administración de Arrendamientos

4:00 – 4:15 pm

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

4:15 – 5:30 pm

Retailing: Principios y Básicos

Presupuestos Contables &
Administración de Arrendamientos

5:30 – 6:00 pm

NIVEL II

LUNES

Junio 20

MARTES

Junio 21

9:00 – 9:30 am

REGISTRO/CAFÉ

CAFÉ

9:30 – 11:30 am

Diseño: El Centro &
El Minorista

El Plan de Negocios: Generando
el Máximo Valor

11:30 – 11:45 am

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

11:45 am – 1:00 pm

Diseño: El Centro &
El Minorista

El Plan de Negocios: Generando
el Máximo Valor

1:00 – 2:00 pm

ALMUERZO

ALMUERZO

2:00 – 4:00 pm

Finanzas de un Centro Comercial

Marketing Avanzado &
Otras Planificaciones
Estrategias para Optimizar
la Productividad

4:00 – 4:15 pm

COFFEE BREAK

COFFEE BREAK

4:15 – 5:30 pm

Finanzas de un Centro Comercial

Marketing Avanzado &
Otras Planificaciones
Estrategias para Optimizar
la Productividad

5:35 – 6:00 pm

Programa de Gerencia & Marketing de Centros Comerciales, Nivel I & II
20 al 24 de Junio de 2005

| MIERCOLES Junio 22 | JUEVES Junio 23 | VIERNES Junio 24 |
|---|---|---|
| CAFÉ | CAFÉ | CAFÉ |
| El Plan de Marketing | Operación: Mantenimiento Seguridad y Administración de Riesgos | Marketing Hacia el Consumidor: Publicidad, Promociones de Ventas, Comunidad y Relaciones Publicas |
| COFFEE BREAK | COFFEE BREAK | COFFEE BREAK |
| El Plan de Marketing | Operación: Mantenimiento, Seguridad y Administración de Riesgos | Marketing Hacia el Consumidor: Publicidad, Promociones de Ventas, Comunidad y Relaciones Publicas |
| ALMUERZO | ALMUERZO | ALMUERZO |
| Comercialización del Centro & Combinación de Minoristas | Investigación de Mercado | Análisis del Centro Comercial |
| COFFEE BREAK | COFFEE BREAK | COFFEE BREAK |
| Comercialización del Centro & Combinación de Minoristas | Investigación de Mercado | Análisis del Centro Comercial |
| REVISIÓN | | |
| En el Centro Comercial | | |
| MIERCOLES Junio 22 | JUEVES Junio 23 | VIERNES Junio 24 |
| CAFÉ | CAFÉ | CAFÉ |
| Estrategias Avanzado de Arrendamiento | Utilizando el Marketing y la Investigación en el Proceso de Arrendamiento | El Acercamiento del Grupo para la Administración de Activos |
| COFFEE BREAK | COFFEE BREAK | COFFEE BREAK |
| Estrategias Avanzado de Arrendamiento | Utilizando el Marketing y la Investigación en el Proceso de Arrendamiento | El Acercamiento del Grupo para la Administración de Activos |
| ALMUERZO | ALMUERZO | ALMUERZO |
| Manejo de Relaciones al Consumidor (CRM) | Redesarrollo, Prioridades de Remodelación y Técnicas | Análisis del Redesarrollo |
| COFFEE BREAK | COFFEE BREAK | COFFEE BREAK |
| Manejo de Relaciones al Consumidor (CRM) | Redesarrollo, Prioridades de Remodelación y Técnicas | Análisis del Redesarrollo |
| REVISIÓN | | |
| En el Centro Comercial | | |





FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

Cómo inscribirse:



Fax: (52-55) 5554-6595

(Inscripciones con tarjeta de crédito solamente)



Correo: International Council of Shopping Centers
México y Centroamérica
Ayuntamiento No. 170 Col. Romero de Terreros
Coyoacán, 04310, México, D.F.



Online: www.icsc.org
(inscripciones con tarjeta de crédito solamente)

Nivel 1

Nivel 2

Complete y envíe su inscripción:

Nombre _____

Apellido _____

Empresa _____ Cargo _____

Dirección _____

Ciudad _____ País _____ Código Postal _____

Tel. oficina _____ Fax _____ E-mail _____

Años de experiencia en la industria de shopping centers: _____

Miembro de ICSC Número de asociado _____

Tarifa de Inscripción

| | Antes del 13 de Mayo de 2005 | Después del 13 de Mayo de 2005 |
|--------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| Miembro ICSC | USD \$ 900 | USD \$1,000 |
| No Miembro | USD \$1,100 | USD \$1,300 |

Nota: Tres o más personas de una misma empresa tendrán un descuento del 10%. Las tarifas incluyen comidas, coffee-break, cocktail de recepción y carpeta con el contenido del curso.

Forma de Pago

Por favor complete todos los datos requeridos.

VISA MASTER CARD AMEX Discover Total USD \$ _____

Titular _____

Firma del titular _____

Número de tarjeta de crédito _____ Fecha de vencimiento _____

*Adjunto cheque a la orden de: International Council of Shopping Centers, Inc.

Por USD \$ _____

Cancelación

La cancelación tendrá un costo de USD \$25. No habrá devoluciones por cancelación después del 10 de Junio de 2005.

FORMULARIO DE RESERVACIÓN DE HABITACIÓN

Se ha obtenido una tarifa especial para hospedarse durante la semana del curso en el siguiente hotel:

Hotel Camino Real
Mariano Escobedo 700
Col. Nueva Anzures
México, D.F. C.P. 11590
Tel. (52-55) 5263-8888 Fax (52-55) 5250-6897

Se han podido bloquear habitaciones que serán otorgadas por orden de reservación recibidas en el hotel, hasta cubrir las mismas. Estas tarifas son por habitación por noche.
Favor de hablar al hotel directamente y mencionar que está llamando por la tarifa del evento de ICSC o enviar este formulario por fax.

- Hab. De Lujo
USD \$130
(más 15% IVA y 2% de impuesto)
- Hab. Con Vista a Piscina
USD \$150
- Hab. Camino Real Club
USD \$170

Nombre del huésped

Empresa

Teléfono

Fax

Fecha y hora de llegada

Fecha de salida

- VISA MASTER CARD AMEX

Titular

Firma del titular

Número de tarjeta de crédito

Fecha de vencimiento





ICSC EXÁMENES PARA LA OBTENCIÓN DE LAS CERTIFICACIONES ASM/AMD



*El International Council of Shopping Centers (ICSC)
Otorga los títulos de:*

25 de Junio de 2005

Hotel Camino Real, México, D.F.

ASM: ACCREDITED SHOPPING CENTER MANAGER
(Gerente de Centro Comercial Acreditado)

AMD: ACCREDITED MARKETING DIRECTOR
(Director de Marketing de Centro Comercial)

Los objetivos de los programas de ASM /AMD son los siguientes:

1. Establecer y promover altos niveles de calidad en la gerencia y dirección de mercadeo de centros comerciales en todo el mundo: Un ASM deberá tener la habilidad de administrar y un AMD deberá tener la habilidad de dirigir las labores de comercialización y promoción de centros comerciales de todo tipo y tamaño, en una amplia gama de ubicaciones geográficas.
2. Reconocer a los gerentes de centros comerciales y a los directores de mercadeo de centros comerciales que cumplan estos niveles de calidad profesional.

La acreditación se otorgará a aquellos candidatos que hayan cumplido las calificaciones prescritas de experiencia y/o educación y que logren obtener una nota aprobatoria en un examen escrito que elaboran líderes de la industria en conjunto con el Grupo Internacional Chauncey, subsidiaria del Servicio de Exámenes Educativos de Princeton, Nueva Jersey.

Los exámenes para alcanzar las acreditaciones se llevarán a cabo en la Ciudad de México, el día Sábado 25 de Junio de 2005. Las solicitudes y los materiales que las acompañan deben recibirse en el ICSC a más tardar el 20 de Mayo del 2005. El Comité examina todas las solicitudes y el ICSC indica a los candidatos si reúnen o no los requisitos necesarios para someterse al examen.

El costo para presentar cada examen es de:

| | |
|---------------------|--------------|
| Miembros de ICSC | \$ 695 usd. |
| No Miembros de ICSC | \$1,390 usd. |

Para mayor información favor de comunicarse a las oficinas de ICSC-México y Centroamérica a fin de poder enviarles el folleto explicativo con todos los requisitos necesarios para presentar el examen o visite la página Web de ICSC: www.icsc.org, haga clic en la palabra "education" y después en "accreditation programs".

Los exámenes se podrán presentar en el idioma inglés o español.

PARA MÁS INFORMACIÓN POR FAVOR COMUNÍCATSE CON:

Xavier Pumarejo
ICSC-México y Centroamérica
(52 55) 5659-1324
(52 55) 5554-6595
e-mail: xpumarejo@icsc.org