



Con el apoyo de



Escuela Latinoamericana John T. Riordan Para Profesionales de Centros Comerciales



CALI, COLOMBIA

5-9 OCTUBRE 2015

ACERCA DE ICSC

Fundado en 1957, el International Council of Shopping Centers (ICSC) es la asociación mundial más importante de la industria de centros comerciales. Casi 70,000 miembros en los Estados Unidos, Canadá y otros 100 países incluye a dueños de centros comerciales, desarrolladores, administradores, especialistas de mercadotecnia, inversionistas, instituciones de crédito, minoristas y otros profesionales, así como académicos y funcionarios públicos. El ICSC tiene nexos con más de 20 consejos nacionales y regionales a través de todo el mundo, lo que lo convierte en una asociación verdaderamente global.

El objetivo principal de ICSC es apoyar a nuestros miembros por medio de programas educativos, convenciones, seminarios, publicaciones periódicas, investigación de mercado y acciones legislativas. ICSC propicia las buenas relaciones entre los diferentes actores de la industria y la disseminación de las mejores prácticas.



EL LEGADO DE JOHN T. RIORDAN

La Escuela de Desarrollo Profesional John T. Riordan del ICSC honra el legado de John T. Riordan y su compromiso con la causa para la educación y el desarrollo profesional en la industria de centros comerciales.

¿QUÉ ES LA ESCUELA GLOBAL DE DESARROLLO PROFESIONAL JOHN T. RIORDAN?

La Escuela Global de Desarrollo Profesional John T. Riordan ofrece una semana rigurosa de cursos con conocimiento de vanguardia, dictados por profesores expertos en la industria. Cada Instituto ofrece diez cursos durante un periodo de cinco días. Los participantes podrán adquirir conocimiento importante acerca de estrategias y prácticas para el éxito de los centros comerciales. Por medio de un ambiente dinámico, los profesores expertos de ICSC guiarán a los participantes en tareas grupales, discusiones de problemas y soluciones, presentaciones y experiencias que promueven las buenas prácticas en la industria. No se pierda esta gran experiencia si desea:

- Obtener conocimiento nuevo para avanzar en su carrera
- Implementar estrategias inmediatas y efectivas en su trabajo diario
- Optimizar los resultados de su negocio o centro comercial
- Aprender las nuevas tendencias, modelos de cambio y las mejores prácticas en la industria
- Hacer parte de una red dinámica de profesionales y expertos en Latinoamérica
- Prepararse para la certificación de CSM, CMD, CLS y CDP

INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN, MERCADEO Y ARRENDAMIENTO, NIVEL I

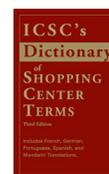
Programa certificado diseñado para individuos con menos de tres años de experiencia en la industria.

¿QUIÉNES DEBEN ASISTIR?

El Instituto es diseñado para personas que se desempeñan en el área de Administración, Mercadeo y Arrendamiento. Nuestros participantes son gerentes de centros comerciales, directores de mercadeo, agentes de bienes raíces, ejecutivos de desarrollo, inversionistas, representantes de mercadeo, administradores de propiedades y representantes de otras disciplinas que desean aprender acerca de la Administración, Mercadeo y Arrendamiento de centros comerciales.

MATERIALES

- Una carpeta de uso práctico que incluye los lineamientos del curso y ejemplos que le ayudarán a reforzar el conocimiento adquirido en la Escuela Global de Desarrollo Profesional John T. Riordan.
- Certificado de terminación del curso el día viernes al finalizar el programa una vez todos los requisitos del curso hayan sido verificados.
- *Diccionario de Términos de Centros Comerciales del ICSC*



CONTENIDO NIVEL I

CENTROS COMERCIALES: UN PANORAMA MUNDIAL

Introducción a la historia de los centros comerciales y las responsabilidades de sus administradores. Este curso se enfoca en el incremento del valor de una propiedad a través de una administración efectiva y de impacto logrando el éxito financiero del centro, al igual que el mantenimiento físico del mismo. El curso ofrece una introducción al conocimiento en comercio minorista, la comercialización, y el mercadeo en la operación efectiva de un ambiente comercial.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Revisión del importante rol de la investigación de mercado y sus técnicas. Los temas de este curso incluyen datos de la competencia, el consumidor, el mercado, herramientas de parámetros y aplicación.

BASES Y PRINCIPIOS DEL COMERCIO MINORISTA

Este curso ve en detalle la relación entre el arrendador y el arrendatario, comenzando con una discusión acerca de las expectativas mutuas. El contenido se enfoca en cómo la administración del centro puede ayudar en el fortalecimiento de los comerciantes. Los temas específicos incluyen solución de problemas, asistencia en mercadeo, programas de entrenamiento e incentivos, comunicación efectiva, y desarrollo de otras redes del centro.

FUNDAMENTOS BÁSICOS DEL ARRENDAMIENTO Y EL LENGUAJE DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Este curso guía a los participantes en el proceso y contrato de arrendamiento del centro comercial, explicando los términos y la importancia de los diversos componentes de este complejo documento que dicta la relación entre dueños de propiedades y arrendatarios. Los temas específicos incluyen los términos del arrendamiento, renta mínima y renta porcentual, los requisitos de desempeño, tipos de construcciones permitidas, mantenimiento del área común (CAM) cargos por servicio, y negociaciones del contrato de arrendamiento.

OPERACIONES: MANTENIMIENTO, SEGURIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

Análisis básico acerca del mantenimiento del centro. Los temas a tratar en este curso incluyen el panorama de los problemas de seguridad y las estrategias para su solución, cubriendo ideas como el desarrollo de un equipo de seguridad y sus procedimientos de operación, la protección de propiedad privada y la intervención a situaciones criminales y no criminales (incluye el exterior del centro).

MERCADEO DIRIGIDO AL CONSUMIDOR: PUBLICIDAD, PROMOCIONES DE VENTAS, RELACIONES PÚBLICAS Y CON LA COMUNIDAD

Este curso se enfoca en el rol de la publicidad como herramienta de mercadeo. También abarca mercadeo con objetivo y la relación entre los medios y el consumidor. Incluye actividades promocionales de comercialización, relaciones públicas, y los diferentes tipos de técnicas para generar relaciones efectivas con el público y la comunidad.

PRESUPUESTOS CONTABLES Y ADMINISTRACIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Análisis a la administración de ingresos por medio de cálculos financieros básicos para determinar el ingreso y el presupuesto de un centro. Comparación de estrategias para mejorar el flujo de efectivo a corto plazo versus apreciación del capital y evaluación de rentabilidad tomando en cuenta el servicio de la deuda.

EL PLAN DE MERCADEO

Es un panorama donde se explica la estructura básica y el formato del plan de mercadeo como una herramienta para definir y trabajar hacia metas específicas. Se analiza un plan de mercadeo típico de cinco pasos, haciendo énfasis en el papel que mercadeo juega en la maximización del valor del centro, y se discutirán planes estratégicos para proveer ideas nuevas.

COMERCIALIZACIÓN DEL CENTRO Y MEZCLA DE ARRENDATARIOS

Los temas tratados incluyen fórmulas económicas y técnicas de capitalización; terminología de arrendamiento; mezcla de arrendatarios; el papel que mercadeo juega en el tráfico, las ventas y las utilidades del centro; y direcciones y tendencias futuras para el comercio minorista y los centros comerciales. Otros temas a discutir serán la comercialización y su terminología; el proceso de compra; cálculos básicos del comercio minorista y aproximaciones generales para evaluar la atracción visual de una tienda, incluyendo su impacto en el flujo del tráfico, esquema, presentación visual, y exhibición de la mercancía para su comercialización.

ANÁLISIS DEL CENTRO COMERCIAL

Una discusión corta en clase será seguida por una visita a un Centro Comercial cercano, donde en pequeños grupos, recorreremos el centro haciendo notar la mezcla comercial, arrendatarios fuertes y débiles, comercialización visual y arrendatarios temporales, incluyendo Unidades para Mercancías (RMU) y kioscos.

INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN, MERCADEO Y ARRENDAMIENTO, NIVEL II

Programa certificado diseñado para individuos con tres o más años de experiencia en la industria e interesados en alcanzar un alto nivel de excelencia.

¿QUIÉNES DEBEN ASISTIR?

- Gerentes con experiencia en centros comerciales, directores de mercadeo o agentes de arrendamiento que estén considerando el rediseño o la recomercialización de un centro.
- Gerencias corporativas, regionales y ejecutivos de mercadeo.
- Representantes de agencias publicitarias, compañías promotoras, consultores y otros proveedores de campañas y servicios de mercadeo para centros comerciales.
- Agentes con tres o más años de experiencia en negociación de espacios de centros comerciales para propietarios o arrendatarios.
- Minoristas con experiencia y responsabilidad significativa en la dirección de las funciones de bienes raíces o participación en negociaciones de contratos de arrendamiento.

MATERIALES

- Una carpeta de uso práctico que incluye los lineamientos del curso y ejemplos que le ayudarán a reforzar el conocimiento adquirido en la Escuela Global de Desarrollo Profesional John T. Riordan.
- Certificado de terminación del curso el día viernes al finalizar el programa una vez todos los requisitos del curso hayan sido verificados.
- Libro, *Notas Breves: Gestión de Centros Comerciales*.



CONTENIDO NIVEL II

DISEÑO: EL CENTRO Y EL COMERCIO MINORISTA

En este curso se examinan los elementos principales del diseño del centro comercial y de la tienda, haciendo énfasis en cómo mejorar la estética del ambiente comercial. Los temas incluyen señalización, planos, iluminación, entradas, exhibidores, espacios en alquiler, arrendatarios temporales y publicidad.

ESTRATEGIAS AVANZADAS DE ARRENDAMIENTO

Análisis a profundidad del ambiente minorista, el cual incluye una discusión de la importancia del arrendamiento en la estabilidad fiscal del centro comercial y un acercamiento a los múltiples componentes del contrato de arrendamiento. Este curso se enfoca en la diversidad de arrendatarios y analiza cómo planear estrategias de arrendamiento para seleccionar y conseguir arrendatarios que maximicen la productividad del centro. Los temas específicos incluyen términos del contrato de arrendamiento, rentas mínimas y porcentajes de renta, requisitos de desempeño, mejoras permitidas a los arrendatarios, cargos por mantenimiento de áreas comunes (CAM) y negociación del contrato de arrendamiento.

USO DEL MERCADEO Y LA INVESTIGACIÓN EN EL PROCESO DE ARRENDAMIENTO

En este curso los participantes obtendrán conocimiento acerca del rol del mercadeo en los procesos de arrendamiento. Los temas específicos incluyen la evolución del mercadeo, sus elementos (materiales impresos, difusión, exterior, audiovisuales, anuncios, folletos, eventos y promociones de ventas) y los métodos para evaluar su efectividad. Este curso resalta la importancia del mercadeo y el impacto que pueden generar los minoristas en su propio mercadeo y en el tráfico del centro.

CONTENIDO NIVEL II

MERCADEO AVANZADO Y OTRAS ESTRATEGIAS DE PLANEACIÓN PARA UNA PRODUCTIVIDAD ÓPTIMA

Este curso explora las estrategias de costo de mercadeo que proporcionan resultados eficientes en el desempeño financiero de los centros comerciales. La discusión se enfoca en la relación entre los costos del programa de mercadeo y el desempeño de las ventas. Las herramientas de análisis incluyen fórmulas de renta, características demográficas y comparaciones del desempeño de ventas. Los participantes aprenderán acerca del costo de capital y cómo pueden evaluar los resultados de mercadeo que justifican el capital invertido.

FINANZAS DEL CENTRO COMERCIAL

En este curso se exploran los conceptos de valor del centro comercial, incluyendo el valor del dinero a lo largo del tiempo, el ingreso neto de operaciones, las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA). Temas adicionales incluyen las tasas de capitalización, el costo de capital de trabajo, la tasa interna de retorno y la recuperación de los negocios de arrendamiento (particularmente aquellos con requisitos sustanciales de capital). Este curso hace énfasis en el retorno de las inversiones, los fondos crecientes de las operaciones (FFO) y el avalúo del centro comercial. Las herramientas incluyen estados financieros mensuales, proformas, presupuestos y proyecciones anuales. Un tema central es cómo el tiempo complica las premisas básicas con respecto a las condiciones y valores futuros.

PRIORIDADES Y TÉCNICAS DE RENOVACIÓN

¿Necesita su centro una renovación completa para embellecer la imagen e incrementar el tráfico de clientes? Este concepto es crucial en la industria de centros comerciales para su crecimiento a largo plazo y para la recuperación / de la inversión financiera. En este curso, los participantes examinarán las tendencias en renovación al igual que las preferencias y necesidades de los clientes. El curso proporciona las herramientas para hacer un análisis realista y completo de la propiedad, conocer las diversas tendencias de diseño y los elementos a evaluar para preparar un plan de remodelación. Los participantes conocerán los generadores de tráfico necesarios en la actualidad para que los centros comerciales sean competitivos. También se incluirán temas como cálculos del potencial de ingresos, análisis de riesgo y retorno para justificar la renovación del centro.

PATROCINIO E INGRESOS ALTERNATIVOS

Este curso se destaca por su estudio de casos reales, enfocados en la generación de ingresos a través de patrocinios y la conformación de sociedades. Los participantes discutirán la forma pura del patrocinio, donde se paga al dueño de la propiedad a cambio de la exposición del producto. También se explora el proceso de preparación de la propuesta y cómo estimar correctamente el valor de su propiedad para un patrocinador.

EL PLAN DE NEGOCIOS: CREANDO EL VALOR MÁXIMO

En este curso los participantes obtendrán conocimiento acerca del rol del plan de negocios al maximizar las eficiencias operacionales, el ingreso neto, y el valor del centro a largo plazo. Los componentes básicos de la planeación efectiva del negocio serán discutidos incluyendo los planes de arrendamiento, mercadeo, capital y detalles del presupuesto. Los temas operacionales incluyen supervisión de contratistas y mano de obra interna asignada a la planta física (incluyendo mantenimiento y seguridad), dirección y control fiscal, y otras responsabilidades vitales de la operación, tales como el mercadeo, tiendas especializadas, arrendamiento permanente de espacios y relaciones con los arrendatarios, dueños, prestamistas y la comunidad.

TRABAJO EN EQUIPO PARA LA ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS

En este curso, los participantes comprenderán la importancia del trabajo en equipo para incrementar la productividad. El contenido incluye estrategias, métodos de colaboración y cooperación para enfocar la discusión hacia las relaciones entre dueños/desarrolladores, administración, arrendatarios, prestamistas y clientes. Los participantes conformarán talleres de trabajo donde podrán revisar técnicas efectivas para mejorar la posición competitiva del centro e incrementar su ingreso neto de operaciones.

ANÁLISIS DE RENOVACIÓN

Este ejercicio práctico inicia con una discusión breve seguida por una visita a un centro comercial cercano, donde en pequeños grupos, los participantes recorren el centro observando la diversidad comercial, los arrendatarios dominantes y menos dominantes, comercialización visual y arrendatarios temporales, incluyendo Unidades para Mercancías (RMU) y kioscos.



NIVEL III – APLICACIÓN PRÁCTICA

Programa diseñado para individuos que previamente hayan cursado Niveles 1 y 2, o que han cursado el Nivel 2 y cuentan con 4 años de experiencia en la industria.

ACERCA DEL NIVEL III

ICSC se complace en introducir este nuevo curso de la Escuela JTR que será transferible a su trabajo diario. Estas sesiones intensivas del Nivel III integran la teoría con la práctica, y pretende ofrecerle al estudiante un enfoque práctico que representa la culminación de todo lo aprendido a lo largo de los anteriores niveles junto a los nuevos conceptos introducidos en estas sesiones.

El curso se caracteriza por su alcance estratégico y el trabajo en equipo, exigiendo que los participantes realicen en conjuntos actividades y tareas diseñadas para desarrollar su comprensión de los temas y vincularlos con la práctica operativa. El objetivo final es la preparación de un plan de negocios de un centro comercial local de estudio.

El programa contiene 3 módulos:

- Update
- Direccionamiento
- Taller Práctico

UPDATE – Una síntesis y puesta al día de temas esenciales en la industria.

Incluye:

- Nuevas tendencias en Planificación, Diseño, y Re-Desarrollo
- Nuevas tendencias en Finanzas y Gestión de Activos
- Ecommerce y Tecnologías Emergentes: del Multicanal al Omnicanal
- Estrategias Competitivas y de Crecimiento

DIRECCIONAMIENTO – Capacitación profesional que plantea retos ambiciosos en toda las áreas de la industria incluyendo marketing, gestión y operaciones, arrendamiento, y redesarrollo de centros comerciales.

- CASO DE ESTUDIO 1: Planificación Estratégica
- CASO DE ESTUDIO 2: Planificación Táctica
- CASO DE ESTUDIO 3: Planificación Operativa

TALLER PRÁCTICO – Se realizarán actividades asociadas con un centro comercial cercano.

Reúne todo lo aprendido bajo la forma de un plan de negocios para un centro comercial designado. Los estudiantes deberán visitar el centro durante la semana y trabajar en equipo para desarrollar el plan y preparar una presentación final.



INSTITUTO DE DESARROLLO, DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN

Programa certificado diseñado para individuos con menos de tres años de experiencia en la industria y profesionales con experiencia interesados en profundizar su conocimiento.

ACERCA DEL INSTITUTO

Este instituto innovador proporciona una experiencia única de conocimiento por medio de clases, ejercicios prácticos y ejemplos de vanguardia en la industria de Desarrollo, Diseño y Construcción.

El Instituto se enfoca en diez cursos estratégicos durante un periodo de cinco días. Los participantes aprenderán conceptos esenciales para la creación de entornos comerciales, ya sea un nuevo desarrollo o una renovación.

Por medio de un ambiente dinámico, los profesores expertos de ICSC guiarán a los participantes en tareas grupales, discusiones de problemas y soluciones, presentaciones y experiencias que promueven las buenas prácticas en la industria.

¿QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR?

El Instituto es diseñado para personas que se desempeñan en el área de Desarrollo, Diseño y Construcción. Nuestros participantes son desarrolladores, arquitectos, ingenieros, diseñadores de espacios comerciales, paisajistas, contratistas de la construcción, ejecutivos inmobiliarios, empresarios, ejecutivos del negocio minorista, funcionarios municipales, administradores de inversiones, gerentes de centros comerciales y representantes de otras disciplinas que desean aprender acerca del desarrollo, diseño y construcción de centros comerciales.

Los cursos del Instituto son diseñados para “los nuevos” en la industria con menos de tres años de experiencia en el sector e interesados en acelerar su aprendizaje. No obstante, también es de gran utilidad para profesionales con experiencia interesados en profundizar sus conocimientos y adquirir una sólida formación en los aspectos básicos del desarrollo, diseño y la construcción de centros comerciales.

BENEFICIOS QUE APORTA EL CURSO

- Obtener una base de conocimiento esencial en desarrollo, diseño y construcción
- Comprender los avances, mejores prácticas y técnicas en la industria
- Desarrollar experticia en el incremento del valor central y el ingreso operativo neto
- Identificar oportunidades para posicionarse de forma exitosa en el desarrollo, diseño y construcción de centros comerciales
- Formar una red internacional de contactos y expertos
- Prepararse para la certificación en CDP

CONTENIDO

DESARROLLO, DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN: PANORAMA GENERAL

Este curso introductorio proporciona una visión panorámica de las técnicas de diseño y los procesos de construcción involucrados en el desarrollo de centros comerciales. Los participantes recibirán información de las innovaciones a nivel global. Los ejercicios incluyen análisis de conceptos importantes y la transformación de empresas tanto grandes como pequeñas en el sector del comercio minorista, con un manejo creativo de costos y el desarrollo de proyectos que han recibido premios. Los participantes obtendrán una visión general de los roles que desempeñan los profesionales en cada una de las disciplinas. A fin de lograr un aprendizaje más completo, se expondrán los puntos de vista tanto del desarrollador como del minorista.

CONTENIDO

PRÁCTICAS Y PRINCIPIOS EN DISEÑO

En este curso se conoce a profundidad el rol del arquitecto diseñador, iniciando con la visión general del proceso, pre-diseño y diseño esquemático, hasta los documentos y el proceso de construcción. Los participantes podrán comprender las tendencias actuales en diseño de comercios minoristas en todos los entornos de compra, debatir temas cotidianos como consumo de energía, mantenimiento, comodidad del cliente y aplicaciones futuras.

REUNIENDO AL EQUIPO

Este curso enseña qué hacer para que el proceso de construcción se desarrolle según lo planeado. Se incluirán ejemplos de situaciones que podrían ocurrir durante la construcción y afectar el funcionamiento del centro comercial y sus locales. Los docentes harán una descripción de los diversos roles y responsabilidades que entran en juego al reunir el equipo constructor y algunas consideraciones acerca de cómo manejar el proceso. También se les entregará a los participantes un resumen de técnicas de gestión de la construcción, incluyendo la planificación, el control de costos y la solución de problemas.

GESTIÓN DE COSTOS DEL PROYECTO

Este curso proporciona un panorama de costos del proyecto en general: costos indirectos, costos directos y contingencias del propietario. Los participantes podrán debatir sobre la implementación del presupuesto destinado a la construcción, analizar factibilidad financiera, mitigación de riesgo y financiación. Los participantes comprenderán cómo se elabora un presupuesto desde el punto de vista del desarrollador y del minorista. También se incluirán los elementos que conforman un presupuesto de construcción, desde el proceso de licitación hasta los costos históricos y cómo manejar la inflación. Por último, se discutirá la gestión de costos como la proyección (informes mensuales, presupuesto vs. costos reales y estimativos para completar el proyecto), la gestión de orden de cambio, el proceso de aplicación de pagos y la contingencia del contratista.

PLANEAMIENTO DEL COMERCIO MINORISTA

Este curso, se enfoca en el diseño de la tienda minorista ideal. Los participantes aprenderán acerca del proceso de instalación, desde el pre-diseño hasta el diseño final. Se analizan materiales, mercadeo visual de productos, restricciones del inventario y flujo de tráfico.

CREANDO UN PLAN DE DESARROLLO

En este curso se discuten las oportunidades del mercado, planeamiento conceptual, interés del minorista y factibilidad financiera. Se desarrollará una comprensión de los temas básicos del comercio minorista tales como tipos de centros, relación estacionamiento-terreno, tipos de comerciantes minoristas y sus requisitos de arrendamiento compartido, investigación de mercado y proyecciones de ventas. Otros temas incluyen adquisiciones, contratos inmobiliarios y proceso de aprobación del gobierno y requisitos de financiación. Desarrollo proforma, roi (retorno de la inversión), irr (tasa interna de retorno) y análisis de sensibilidad.

COORDINACIÓN DEL ARRENDAMIENTO

Este curso analiza la coordinación del arrendamiento desde dos puntos de vista: el desarrollador y el locatario. Los participantes aprenderán conceptos en las áreas de arquitectura, ingeniería, construcción, códigos, operaciones legales e inmobiliarias. Se hará un repaso del lenguaje típico del arrendamiento y un análisis de diseño para culminar con el proceso completo de arrendamiento.

CONSTRUCCIÓN Y GESTIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN

Este curso cubre en profundidad los diferentes roles del proceso de construcción como el gerente de construcción, el representante del propietario, el gerente de proyecto, el gerente de procesos y el contratista. También se discuten las pre-calificaciones y el proceso de selección. Se analizan acuerdos y contratos propietario-contratista. Los participantes podrán entender el proceso de construcción como la pre-construcción, cronograma, selección del sub-contratista, emplazamiento y construcción del edificio, seguridad y control de calidad. Para finalizar, se verá el proceso total desglosado desde una perspectiva práctica, basándose en una propiedad real como modelo de estudio.

ANÁLISIS DEL CENTRO COMERCIAL

Los participantes recorrerán un centro comercial de la zona en pequeños grupos, tomando nota del diseño y de los elementos de construcción. Después intercambiarán sus ideas y observaciones en la última clase del curso.

INFORMACIÓN GENERAL

LUGAR

5 AL 9 DE OCTUBRE 2015

Hotel Spiwak Cali
Avenida 6D 36N-18
Chipichape Shopping Center
Cali, Colombia
Tel: + 57 (2) 3959999

CÓMO INSCRIBIRSE

POR INTERNET: www.icsc.org/2015ISC
(sólo para inscripciones con tarjeta de crédito)

POR FAX: +1 732 696 1780
(sólo para inscripciones con tarjeta de crédito)

POR E-MAIL: iestevev@icsc.org

COSTO DE INSCRIPCIÓN*

PROGRAMA	Miembro*	No-Miembro
<input type="checkbox"/> Instituto de Administración, Mercadeo y Arrendamiento, Nivel I: (Antes el 7 de septiembre) \$1,575 (Después 7 de septiembre) \$1,725		\$1,875 \$2,075
<input type="checkbox"/> Instituto de Administración, Mercadeo y Arrendamiento, Nivel II: (Antes el 7 de septiembre) \$1,575 (Después 7 de septiembre) \$1,725		\$1,875 \$2,075
<input type="checkbox"/> Instituto de Desarrollo, Diseño y Construcción (Antes el 7 de septiembre) \$1,575 (Después 7 de septiembre) \$1,725		\$1,875 \$2,075
<input type="checkbox"/> Nivel III Aplicación Práctica (Antes el 7 de septiembre) \$1,575 (Después 7 de septiembre) \$1,725		\$1,875 \$2,075

COSTO PARA MIEMBROS DEL ICSC

Para calificar para la tarifa de miembro, usted debe ser miembro del ICSC. Los empleados no miembros de compañías miembro no califican. Si tiene dudas sobre su membresía o necesita mayor información por favor contactar a **Daniela Bustamante** al correo dbustamante@icsc.org o por teléfono +52 55 5523 1573.

COSTO PARA NO MIEMBROS

Los no miembros que deseen unirse al ICSC en el momento de inscribirse pueden aprovechar la tarifa de miembro aplicable.

CONFIRMACIÓN

Una vez recibida su forma de inscripción y su pago, el ICSC le enviará un aviso de confirmación por correo electrónico.

CANCELACIONES

Las cancelaciones para la Escuela para Desarrollo Profesional John T. Riordan estarán sujetas a una cuota de cancelación de USD \$100. No se emitirán reembolsos para cancelaciones recibidas después del 14 de septiembre del 2015.

HORARIOS DE CLASE

Los horarios de clase serán de 9:00 am a 5:30 pm de lunes a viernes.

COMIDAS

La Escuela incluye almuerzo de lunes a viernes de 12:30 pm a 2:00 pm.

INFORMACION SOBRE HOSPEDAJE

Para hacer su reserva, puede contactar directamente al Hotel Spiwak al + 57 (2) 3959999

ASISTENCIA ESPECIAL

Cualquier persona con discapacidades que desee algún tipo de ayuda auxiliar en esta reunión debe notificar a **Priscilla Martillo** por lo menos tres semanas antes de la reunión.

Priscilla Martillo
Gerente de Eventos ICSC
pmartillo@icsc.org



INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN, MERCADEO Y ARRENDAMIENTO

NIVEL I	LUNES 5	MARTES 6	MIÉRCOLES 7	JUEVES 8	VIERNES 9
8:30 – 9:00 AM	INTRODUCCIÓN				
9:00 – 11:00 AM	Centros comerciales: un panorama mundial	Mercadeo dirigido al consumidor: publicidad, promociones de ventas, relaciones públicas y con la comunidad	Comercialización del centro y mezcla de arrendatarios	Fundamentos básicos del arrendamiento y el lenguaje del contrato de arrendamiento	Operaciones: mantenimiento, seguridad y administración de riesgos
11:00 – 11:15 AM	RECESO				
11:15 AM – 12:30 PM	Centros comerciales: un panorama mundial	Mercadeo dirigido al consumidor: publicidad, promociones de ventas, relaciones públicas y con la comunidad	Comercialización del centro y mezcla de arrendatarios	Fundamentos básicos del arrendamiento y el lenguaje del contrato de arrendamiento	Operaciones: mantenimiento, seguridad y administración de riesgos
12:30 – 2:30 PM	ALMUERZO				
2:30 – 4:30 PM	El plan de de mercadeo	Investigación de mercado	Bases y principios del comercio minorista	Presupuestos contables y administración del contrato de arrendamiento	Análisis del centro comercial
4:30 – 4:45 PM	RECESO				
4:45 – 6:00 PM	El plan de de mercadeo	Investigación de mercado	Bases y principios del comercio minorista	Presupuestos contables y administración del contrato de arrendamiento	Análisis del centro comercial
6:00 – 7:00 PM	Recepción	Revisión de Certificaciones del ICSC	Recorrido del Centro Comercial		
NIVEL II	LUNES 5	MARTES 6	MIÉRCOLES 7	JUEVES 8	VIERNES 9
8:30 – 9:00 AM	INTRODUCCIÓN				
9:00 – 11:00 AM	Estrategias avanzadas de arrendamiento	El plan de negocios: creando el valor máximo	Uso del mercadeo y de la investigación en el proceso de arrendamiento	Patrocinios e ingresos alternativos	Trabajo en equipo para la administración de activos
11:00 – 11:15 AM	RECESO				
11:15 AM – 12:30 PM	Estrategias avanzadas de arrendamiento	El plan de negocios: creando el valor máximo	Uso del mercadeo y de la investigación en el proceso de arrendamiento	Patrocinios e ingresos alternativos	Trabajo en equipo para la administración de activos
12:30 – 2:30 PM	ALMUERZO				
2:30 – 4:30 PM	Finanzas del centro comercial	Prioridades y técnicas de renovación	Diseño: el centro y el comercio minorista	Mercadeo avanzado y otros estrategias de planeación para una productividad óptima	Análisis de renovación
4:30 – 4:45 PM	RECESO				
4:45 – 6:00 PM	Finanzas del centro comercial	Prioridades y técnicas de renovación	Diseño: el centro y el comercio minorista	Mercadeo avanzado y otros estrategias de planeación para una productividad óptima	Análisis de renovación
6:00 – 7:00 PM	Recepción	Revisión de Certificaciones del ICSC	Recorrido del Centro Comercial		

*El orden de las clases puede cambiar.

PROGRAMA

NIVEL III	LUNES 5	MARTES 6	MIÉRCOLES 7	JUEVES 8	VIERNES 9
8:30 – 9:00 AM	INTRODUCCIÓN				
9:00 – 10:45 AM	Nuevas tendencias en Planificación, Diseño, y Re-Desarrollo	CASO DE ESTUDIO 1 Planificación Estratégica Plan Financiero Plan de Desarrollo/redesarrollo Plan de Gestión y operaciones	CASO DE ESTUDIO 2 Planificación Táctica Plan Financiero Plan de Desarrollo/redesarrollo Plan de Gestión y operaciones	CASO DE ESTUDIO 3 Planificación Operativa Plan Financiero Plan de Desarrollo/redesarrollo Plan de Gestión y operaciones	Presentación de grupo y discusión de clase
10:45 – 11:00 AM	RECESO				
11:00 AM – 12:45 PM	Nuevas tendencias en Finanzas y Gestión de Activos	CASO DE ESTUDIO 1 Planificación Estratégica Plan de Marketing Plan de Arrendamiento	CASO DE ESTUDIO 2 Planificación Táctica Plan de Marketing Plan de Arrendamiento	CASO DE ESTUDIO 3 Planificación Operativa Plan de Marketing Plan de Arrendamiento	Presentación de grupo y discusión de clase
12:45 – 2:00 PM	ALMUERZO				
2:00 – 3:45 PM	Ecommerce y tecnologías emergentes: del Multicanal al Omnicanal	Visita de grupo al Centro Comercial Chipichape	Visita de grupo al Centro Comercial Chipichape	Trabajo de grupo: Desarrollando el plan operativo	Presentación de grupo y discusión de clase
3:45 – 4:00 PM	RECESO				
4:00 – 5:45 PM	Estrategias Competitivas y de Crecimiento	Trabajo de grupo: Desarrollando el plan estratégico	Trabajo de grupo: Desarrollando el plan táctico	Trabajo de grupo: Elaborando el plan final	Presentación de grupo y discusión de clase
6:00 – 7:30 PM	Recepción	Revisión de Certificaciones del ICSC			

*El orden de las clases puede cambiar.

INSTITUTO DE DESARROLLO, DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN

	LUNES 5	MARTES 6	MIÉRCOLES 7	JUEVES 8	VIERNES 9
8:30 – 9:00 AM	INTRODUCCIÓN				
9:00 – 11:00 AM	Panorama General y Creando un Plan de Desarrollo	Reuniendo al Equipo	Gestión de Costos del Proyecto	Construcción y Gestión de la Construcción	Diseño y construcción Sostenible
11:00 – 11:15 AM	RECESO				
11:15 AM – 12:30 PM	Panorama General y Creando un Plan de Desarrollo	Reuniendo al Equipo	Gestión de Costos del Proyecto	Construcción y Gestión de la Construcción	Diseño y construcción Sostenible
12:30 – 2:30 PM	ALMUERZO				
2:30 – 4:30 PM	Creando un Plan de Desarrollo	Planeamiento del Comercio Minorista	Coordinación del arrendamiento	Prácticas y Principios en Diseño	Análisis del centro comercial
4:30 – 4:45 PM	RECESO				
4:45 – 6:00 PM	Creando un Plan de Desarrollo	Planeamiento del Comercio Minorista	Coordinación del arrendamiento	Prácticas y Principios en Diseño	
6:00 – 7:00 PM	Recepción	Revisión de Certificaciones del ICSC	Recorrido del Centro Comercial		

*El orden de las clases puede cambiar.

International Council of Shopping Centers

ICSC LATINOAMERICA
Homero 203, piso 9-97B, Polanco
11570 Distrito Federal, México

Escuela Latinoamericana John T. Riordan Para Profesionales de Centros Comerciales

Con el apoyo de

