- ESCUELA DE MERCADERISMO · YICHANG + UTP -

De la tienda a la Escuela de Posgrado.

Nuestros mercaderistas cuidan exhibiciones, precios y disponibilidad: en ese último metro se cumple lo que prometemos a las marcas. Por eso decidimos profesionalizar su oficio con un programa de la Escuela de Posgrado de la UTP, diseñado para su realidad y abierto también a quienes trabajan en regiones. Tres promociones después, la apuesta se sostiene y abre caminos.



Tercera promoción en la Escuela de Posgrado de la UTP · setiembre de 2026

112 graduados
en tres promociones: 37, 37 y 38.

120 horas de formación
14 cursos en 2 ciclos, en la 3.ª promoción.

10 de 38 graduados de regiones
Arequipa, Chiclayo, Huánuco, Jaén y Trujillo.

14 egresados
ya asumieron nuevas posiciones.

- EL AVANCE, PROMOCIÓN A PROMOCIÓN -

No fue una promoción: fueron tres seguidas

508 postulaciones para 120 cupos

Postulaciones · Graduados · 40 cupos por promoción

1.ª promoción 2023 – 2024	37 graduados	181 postulaciones	**4.5** por cupo
2.ª promoción 2024 – 2025	37 graduados	200 postulaciones	**5.0** por cupo
3.ª promoción 2025 – 2026	38 graduados	127 postulaciones	**3.2** por cupo

Convocatoria abierta, un año de antigüedad y examen de ingreso. De 40 cupos por promoción, se graduaron 37, 37 y 38.

- QUIÉNES LLEGAN -

Una escuela para toda la Fuerza Yichang



3.ª PROMOCIÓN, POR PUESTO

- **25** mercaderistas
- **8** promotores
- **4** supervisores
- **1** vendedor

DESDE REGIONES

Arequipa **5** · Chiclayo **2** · Huánuco **1** · Jaén **1** · Trujillo **1**

7 de 10 participantes registrados en la UTP son mujeres.

- LA MALLA QUE ESTUDIAN · 3.ª PROMOCIÓN -

Un programa de posgrado, diseñado para su realidad

5 competencias — Autodesarrollo · Relaciones · Estrategia · Comercial · Innovación

CICLO I	60 HORAS
El nuevo entorno	4 h
Negociación y resolución de conflictos	8 h
Gestión de equipos y liderazgo	8 h
Inteligencia emocional nuevo	8 h
Estrategias comerciales	12 h
Planificación y proactividad	8 h
Toma de decisiones y estrategia	8 h
Estrategias de marcas	4 h

CICLO II	60 HORAS
Innovación y creatividad	12 h
Comportamiento del consumidor	12 h
Venta relacional	12 h
Desarrollo personal	8 h
Estrategias de marketing	12 h
Comunicación efectiva nuevo	4 h

Diseño compartido: líderes de Ventas y Mercaderismo diseñan la malla con la UTP y la revisan cada año.

- EL RECORRIDO DE UNA PROMOCIÓN -

Más que clases: una experiencia que se vive



01 · CONVOCATORIA
Abierta a todos
Un año en Yichang, examen de ingreso y ganas de ir por más.



02 · BIENVENIDA
Kit y primera sesión
Cada ingresante recibe su kit y conoce la ruta que va a caminar.

03 · RITUALES
Carta y muro
«Carta a mí mismo»
Un muro de colaboración:
«Necesito ayuda para...»
«Te puedo ayudar en...»
Una carta a sí mismos y un muro de colaboración para pedir y ofrecer ayuda.



04 · LUZ DEL CONOCIMIENTO
Lo aprendido se comparte
Cada promoción entrega la luz a la siguiente.



05 · GRADUACIÓN
Con sus familias
En el auditorio de la Escuela de Posgrado de la UTP.

- LO QUE ABRE -

Crecer desde la calle es posible

14
egresados en nuevas posiciones
Roles comerciales y administrativos, como auxiliar comercial o auxiliar de servicios comerciales.

cerca de **20**
convocatorias internas en 2026
De supervisor de mercaderismo o vendedor a jefaturas, con postulación abierta a todos.

2
certificados por graduado
Uno de la Escuela de Posgrado de la UTP y otro de Yichang, a nombre de cada graduado.

Mercaderista → **Escuela de Mercaderismo** → Supervisor · Roles comerciales · Roles administrativos

- LO QUE SIGUE -

4.ª convocatoria
Se lanza en setiembre de 2026, con la misma apertura para Lima y regiones.

Escuela de Ventas
En diseño: primero escuchamos lo que necesitan nuestros vendedores.

Cuando un compañero se gradúa frente a su familia, cambia la conversación sobre quién puede crecer.

YICHANG