ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Dinamización de Centros Comerciales Abiertos y Asociaciones de Comerciantes

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con el Curso de Formación Permanente en Dinamización de Centros Comerciales Abiertos y Asociaciones de Comerciantes de ICUFOR, una propuesta académica diseñada para profesionales que desean liderar la transformación del comercio urbano de proximidad. En un contexto donde el pequeño comercio enfrenta desafíos significativos frente a la digitalización y los nuevos hábitos de consumo, resulta imprescindible contar con expertos capaces de revitalizar las áreas comerciales urbanas mediante estrategias innovadoras y una gestión profesionalizada.

A lo largo de esta formación, profundizarás en los fundamentos del comercio urbano, el marco jurídico y organizativo de las asociaciones de comerciantes, así como en técnicas de planificación estratégica y gestión integral.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos del comercio urbano de proximidad, identificando las tipologías, características y tendencias de los centros comerciales abiertos así como las experiencias de referencia nacionales e internacionales.

Diseñar planes estratégicos para centros comerciales abiertos, aplicando herramientas de diagnóstico territorial, geomarketing y planificación presupuestaria orientadas a la gestión integral del área comercial.

Elaborar estrategias de marketing territorial y comunicación integral, utilizando herramientas digitales, programas de fidelización y alianzas sectoriales adaptados al comercio de proximidad.

Identificar las fuentes de financiación y los modelos de colaboración público-privada, justificando estrategias de diversificación de ingresos y sostenibilidad económica para la entidad asociativa.

Conocer el marco jurídico y organizativo aplicable a las asociaciones de comerciantes, distinguiendo las distintas formas jurídicas, estructuras de gobierno y obligaciones fiscales y de transparencia.

Analizar los principios del urbanismo comercial, describiendo las estrategias de accesibilidad universal, diseño del espacio público y sostenibilidad ambiental que inciden en la competitividad del entorno comercial.

Desarrollar programas de dinamización comercial, planificando actividades, eventos y experiencias innovadoras que generen flujos de visitantes e implicación activa de los comerciantes.

Implementar sistemas de evaluación y mejora continua, aplicando indicadores de calidad, herramientas de recogida de datos y técnicas de benchmarking para la profesionalización de la gestión comercial urbana.

Temario

01 Fundamentos del comercio urbano y el modelo de centro comercial abierto

1.1. El comercio de proximidad como motor económico y social del territorio
1.2. Evolución histórica de los modelos de organización comercial urbana
1.3. Concepto, características y tipologías de los centros comerciales abiertos
1.4. Experiencias nacionales e internacionales de referencia en gestión comercial urbana
1.5. Tendencias actuales y retos del comercio urbano frente a la digitalización y los nuevos hábitos de consumo

02 Marco jurídico, organizativo y asociativo del comercio de proximidad

2.1. Legislación aplicable al comercio minorista y a las áreas comerciales urbanas
2.2. Formas jurídicas de las asociaciones de comerciantes y entidades de gestión
2.3. Estructura organizativa y órganos de gobierno de las asociaciones de comerciantes
2.4. La figura del gerente de centro comercial abierto: perfil profesional, competencias y funciones
2.5. Relaciones institucionales con administraciones públicas y otros agentes del territorio
2.6. Obligaciones fiscales, contables y de transparencia de las entidades asociativas

Temario

03 Planificación estratégica y gestión integral de centros comerciales abiertos

3.1. Diagnóstico del área comercial: análisis del entorno, la oferta y la demanda
3.2. Elaboración del plan estratégico del centro comercial abierto
3.3. Gestión operativa y coordinación de servicios comunes del área comercial
3.4. Captación, fidelización y gestión de la base asociativa
3.5. Planificación presupuestaria y control de gestión de las actuaciones
3.6. Herramientas digitales para la gestión y coordinación del centro comercial abierto
3.7. Formación continua de comerciantes y profesionalización del sector

Temario

04 Urbanismo comercial, accesibilidad y gestión del espacio público

4.1. Fundamentos del urbanismo comercial y su incidencia en la competitividad del área
4.2. Accesibilidad universal y movilidad en entornos comerciales urbanos
4.3. Diseño urbano y ambientación permanente del espacio comercial
4.4. Gestión de la ocupación de locales comerciales y lucha contra la desertificación
4.5. Sostenibilidad ambiental y eficiencia energética en el entorno comercial urbano

05 Marketing territorial, comunicación y promoción del área comercial

5.1. Fundamentos del marketing aplicado a centros comerciales abiertos
5.2. Estrategias de comunicación integral para asociaciones de comerciantes
5.3. Marketing digital y gestión de la presencia online del área comercial
5.4. Programas de fidelización de clientes y tarjetas de compra del área comercial
5.5. Campañas promocionales colectivas: planificación, ejecución y medición de resultados
5.6. Alianzas estratégicas con el sector turístico, cultural y gastronómico del territorio

Temario

06 Dinamización comercial: diseño y programación de actividades y eventos

6.1. La dinamización como estrategia de generación de flujos y experiencias de compra
6.2. Tipologías de acciones de dinamización comercial según objetivos y públicos
6.3. Diseño y planificación de un calendario anual de dinamización comercial
6.4. Gestión operativa de eventos: logística, permisos, proveedores y coordinación
6.5. Ambientación temporal del espacio público: decoración estacional, instalaciones efímeras y escaparatismo colectivo
6.6. Participación e implicación activa de los comerciantes en las acciones de dinamización
6.7. Innovación en dinamización comercial: gamificación, realidad aumentada y experiencias inmersivas
6.8. Evaluación y documentación de las acciones de dinamización

Temario

07 Financiación, sostenibilidad económica y colaboración público-privada

7.1. Fuentes de financiación de los centros comerciales abiertos y las asociaciones de comerciantes
7.2. Subvenciones y ayudas públicas para el fomento del comercio urbano
7.3. Modelos de colaboración público-privada para la gestión de áreas comerciales
7.4. Estrategias de diversificación de ingresos y autonomía financiera de la entidad
7.5. Responsabilidad social corporativa y compromiso comunitario del centro comercial abierto

08 Evaluación de resultados, indicadores de calidad y mejora continua

8.1. Importancia de la evaluación sistemática en la profesionalización de la gestión comercial urbana
8.2. Diseño del sistema de indicadores para el seguimiento de la actividad del centro comercial abierto
8.3. Herramientas y técnicas de recogida y análisis de datos
8.4. Gestión de la calidad y mejora continua en centros comerciales abiertos

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06

Contenidos actualizados

Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07

El curso, por escrito

Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08

Autónomo, pero acompañado

Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09

Enseñanza adaptada

Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10

Estudio sencillo e intuitivo

Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

