

14 августа - «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РОЗНИЦЕ»

ДЛЯ КОГО:

- Заведующих магазином, директоров, и их заместителей
- Заведующих секциями и их заместителей
- Администраторов, сотрудников кадрового резерва на позиции руководителей

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Введение:

1. От чего зависят продажи в магазине;
2. Задачи и функции руководителей магазина. На чем держится авторитет?
3. «Математика» розничных продаж. Работа с показателями:
 - Входящий трафик;
 - Количество чеков;
 - Конверсия;
 - Средний чек;
 - Частота покупок;
 - Глубина покупок.
4. Торговый персонал:
 - Требования к торговому персоналу магазина;
 - Возрастная психология. Как она отражается на работе и что делать;
 - Взгляд со стороны: модели поведения администрации в торговом зале;
 - Диагностика торговой команды.

Стандарты работы персонала и результативность продаж:

- Атмосфера магазина. За счет чего она создается?
- Сервис как инструмент продаж.
Почему культура обслуживания - вечная проблема?
- Для чего нужны стандарты?
Понятие «управленческой тени» для руководителя;
- Зонирование магазина глазами клиента – осознаем все точки контакта с покупателем и определяем правила.

Оперативное управление магазином

- Оперативное управление сменой:
 - План проведения утреннего собрания; Постановка задач на рабочий день; Контроль выполнения стандартов обслуживания; Правило обратной связи сотрудникам для коррекции поведения.
- Руководитель-наставник:
 - Что дают руководителю навыки наставничества; Инструменты наставничества; Беседы в формате наставничества;
 - Обратная связь для коррекции стиля работы: Поводы для обратной связи. Принципы обратной связи. Запрещенная обратная связь.
- Что делать с сопротивлением персонала.

Продолжительность тренинга: 10 академических часов (с 10.00 до 18.00)

Автор и ведущая: Оксана Рапацевич

КОНСУЛЬТАНТ ПО РАЗВИТИЮ КОММЕРЧЕСКИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ В РОЗНИЦЕ



Оксана Рапацевич. Партнер и тренер-консультант PRORETAIL, сертифицированный бизнес-тренер Института Бизнеса и Кадровых Технологий, г. Москва. Первый опыт в качестве внутреннего тренера получила в розничных компаниях как ТЦ «Корона», «ТДМ», «NafNaf». Отлично владеет методическими основами разработки программ тренингов под заказ клиента. Специализация: эффективная презентация, навыки наставничества, подготовка внутренних тренеров, сервисная политика и т.д. Участница бизнес-конференций, куратор конференции Биржи Деловых Контактов "Торги и Закупки", автор многочисленных статей и экспертных мнений по вопросам системы внутреннего обучения и построения сервисной политики.

Корпоративные клиенты **PRO RETAIL:**
Корпоративные клиенты **PRO RETAIL:**



И многие другие.



Курс может быть адаптирован под специфику непосредственно Вашего бизнеса и проведен в корпоративном формате.

Стоимость обучения: 5500 000 бел. руб.

В стоимость включены: работа с тренером, раздаточные материалы, которые содержат информацию, полезную для усвоения учебного материала и внедрения полученных знаний в практику, а также кофе-паузы.

Скидка равна количеству лет профессионального опыта в торговле!

АКЦИЯ: 3+1 (3-и сотрудника от компании – 4-ый бесплатно)

АКЦИЯ: При покупке 3 тренингов Вы можете на каждом отправить Вашего профильного специалиста.

Стоимость одного любого тренинга отдельно: 2 200 000 бел. руб.

!По окончании курса участникам выдается Сертификат.

За дополнительной информацией обращайтесь к персональному менеджеру по корпоративному обучению и развитию:

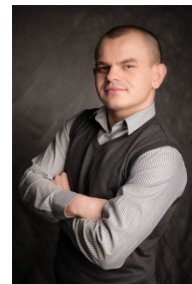
Дмитрий Бутько

Тел.: +375 17 390-00-09

Моб.: + 375 44 751-52-01

E-mail: butko@pro-retail.by

Сайт: www.pro-retail.by



Новости и полезные материалы от "Pro Retail" на Facebook:

<https://www.facebook.com/BYproretail>