

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΛΙΑΝΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα απευθύνεται σε υπεύθυνους καταστημάτων, ιδιοκτήτες, αλλά και σε πωλητές καταστημάτων.

ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Το σεμινάριο αυτό αποσκοπεί στην κατανόηση του τρόπου λειτουργίας ενός καταστήματος λιανικής ενώ δίνει κατευθύνσεις στον τρόπο άσκησης αποτελεσματικής διοίκησης.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Καθορισμός Στρατηγικής Marketing Καταστήματος Λιανικής - Παράγοντες διαμόρφωσης Εικόνας Καταστήματος - Τα 3 καπέλα και ο ρόλος του Δ/ντη Κατ/τος - ο αναβαθμισμένος ρόλος του πωλητή ως συμβούλου - Βασικές αρχές Merchandising καταστήματος - Δημιουργία εσωτερικών και εξωτερικών βιτρινών, εσωτερική προώθηση - Αποτελεσματική διοίκηση προσωπικού του καταστήματος - Εξεύρεση και επιλογή προσωπικού - Ένταξη νεοπροσλαμβανομένων, εκπαίδευση και ανάπτυξη προσωπικού - Παρακίνηση προσωπικού - Χειρισμός τριβών μεταξύ του προσωπικού - Η διαδικασία της λιανική πώλησης - Υποδοχή του πελάτη - Διερεύνηση των αναγκών του και παρουσίαση του κατάλληλου προϊόντος - Χειρισμός αντιρρήσεων, κλείσιμο της πώλησης - Εντοπισμός άλλων αναγκών.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Για την υλοποίηση του εκπαιδευτικού προγράμματος χρησιμοποιούνται οι πιο σύγχρονες μέθοδοι βιωματικής εκπαίδευσης, τα πιο μοντέρνα διδακτικά εργαλεία, και μία τεράστια γκάμα από αυτοδιαγνωστικά τεστ (selfdiagnostic tests) και επιχειρηματικά παιχνίδια (business simulation games) απόλυτα προσαρμοσμένα στις δικές σας ανάγκες. Για την διεξαγωγή του προγράμματος χρησιμοποιείται ο πιο πλήρης και τεχνολογικά σύγχρονος εξοπλισμός (Οθόνες Προβολής, projectors, notebooks, κ.α.).

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

16 ώρες

ΕΝΤΥΠΟ ΥΛΙΚΟ

Για κάθε θεματική ενότητα ξεχωριστά διανέμονται σημειώσεις, ενώ ταυτόχρονα παρέχεται στον κάθε καταρτιζόμενο πλήρες εκπαιδευτικό υλικό (folder εκπαίδευσης, σημειώσεις, άρθρα, case studies, διαφάνειες, κ.α.).