



PRESENTACIÓ:

Tothom qui té botiga o negoci s'ha trobat en alguna ocasió amb què les vendes no van com voldríem, no sabem ben bé què fer i, fins i tot, les persones que treballen amb nosaltres no saben dir-nos quina és la causa.

Aquest seminari pretén donar les eines necessàries per avaluar la situació en un moment puntual i posar-hi remei. Passarem des de la detecció del problema fins a la posada en escena de mesures per sanejar-lo, i es mostrarà que segueix existint una possibilitat de millorar les vendes.

A través dels KPI (Key Performance Indicators) o indicadors de gestió serem capaços de detectar els problemes i proposar solucions d'una manera lògica i fàcil. També ens ajudaran a preparar i formar els nostres equips per prevenir les debilitats i amenaces de la gestió del punt de venda. Els KPI ens ajudaran a destruir els murs i les excuses que ens bloquegen, per centrar-nos ens les solucions directes i immediates que ens aportaran resultats.

A partir de l'experiència de grans cadenes, veurem què podem aprendre d'aquests exemples i aplicar-ho de forma immediata a qualsevol negoci de comerç, tant si es tracta d'una cadena de botigues com si és un negoci individual perquè, com diu la dita, "no és el peix gran que es menja el petit, sinó que és el ràpid que es menja el lent".

OBJECTIUS:

- Trobar resposta a preguntes del tipus: Com puc millorar les vendes? Quin problema tinc? Com el puc solucionar?
- Aprendre a treballar els principals indicadors (KPI) que ens ajuden a monitoritzar què passa al punt de venda
- Recórrer als indicadors per buscar solucions, possibilitats per re-enfocar el negoci, i preveure i anticipar situacions
- Aprendre com trencar murs que ens bloquegen

PATRONS ESCODI:

ADREÇAT A:

Persones vinculades amb el món del comerç, propietaris i gerents, directius i supervisors de punt de venda, venedors i responsables de botigues, tècnics de comerç i membres d'associacions de comerciants.

CONTINGUT:

- Què són els indicadors clau de rendiment (KPI) en el punt de venda
- Com ho viuen els venedors quan les vendes no van bé
- Quins són els principals indicadors de rendiment (KPI) i com podem influir sobre ells per millorar els resultats
- Eines de millora a la botiga
- El meu pla d'acció: Partint de la realització d'un taller amb casos reals, es treballarà la detecció de problemes i com es pot solucionar, de quins recursos es disposa, com es pot treballar amb l'equip i quin seguiment cal fer, per així poder-ho aplicar al nostre negoci.

PONENT:



Silvia Bach és llicenciada en Periodisme i MBA en Gestió d'Empreses. Porta més de 12 anys treballant en el món del retail, on ha passat per grans "escoles" com Inditex, Guess i Pronovias tant a nivell nacional com internacional. Actualment és Country Manager Espanya per l'empresa Parfois, amb més de 230 punts de venda. Parla correctament 7 idiomes. Ha viscut a 10 països diferents. És una apassionada del retail i el comerç en general, i defensa fermament que al món del retail i del comerç hi ha molt futur, molta carrera i moltes oportunitats.

QUAN: Dimarts **5 d'abril** de 2016, de **9,30 h a 14,30 h**.

ON: Seu d'**ESCODI a Terrassa** (Vapor Universitari, C.Colom 114, 08222 Terrassa).
Molt a prop de la nova línia del **Metro del Vallès: Estació Vallparadís Universitat**

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS:

Tel. 93 7839745 (de 9 h a 17,30 h); correu electrònic sfava@escodi.com.

Inscripció web a l'enllaç: <http://escodi.com/activitat/>

Matrícula: 65 euros.

Formació subvencionable (bonificacions Fundació Tripartita).

ESCODI facilita els tràmits de gestió de la subvenció (bonificació) sense cap cost addicional.

Podem fer a mida aquesta formació i altres que t'interessin: et portem la formació "**On vulguis, quan vulguis i com vulguis**" (consulta'ns sense compromís)

PATRONS ESCODI: