



▪ **PRESENTACIÓ:**

Un recorregut per la botiga seguint el guió del llibre “Millorar els resultats de la teva botiga depèn de tu”: Una formació molt pràctica que dona les eines necessàries per detectar les claus que ens ajuden a vendre a la botiga.

Aquest curs et convida a entrar cada dia a la botiga com si fos el primer, fugint de la rutina i mirant de descobrir els factors que poden estar frenant les vendes. Perquè avui dia, el client ha d'estar en el centre de totes les nostres decisions i ha de viure amb nosaltres una experiència que li hagi valgut la pena. I és en aquest punt on les persones esdevenen el gran motor del canvi, doncs els equips de venda són la clau per a que un negoci de comerç funcioni, independentment de si es tracta d'un comerç individual o d'una cadena amb diversos establiments.

▪ **OBJECTIUS:**

Donar eines, respostes i opcions a tots els assistents per aplicar al seu o seus punts de venda, fent un repàs dels KPIs (indicadors de gestió) com a eix vertebral i aprenent a aplicar les solucions que passen per atenció al client, exposició comercial, producte, *layout*, aparador, etc.

Una vegada realitzada la formació, els participants trobaran eines de fàcil aplicació a la seva realitat, veient molts exemples aplicables, fotografies, mesures correctives, etc., que els serviran per posar en pràctica tot allò que necessitin per a les seves botigues.

▪ **ADREÇAT A:**

Propietaris i gerents de comerç, coordinadors de zona, responsables de botiga, i en general tots els professionals del sector de comerç motivats per a aconseguir uns resultats.

▪ **CONTINGUT:**

- L'experiència dels no resultats
- Com gestiono les excuses?
- Què puc fer a xarxes socials?
- Afectació de la venda online
- Els KPI que m'ajuden a obrir els ulls
- La gestió del punt de venda:
  - El producte
  - Les operacions
  - Les persones
- El meu pla d'acció
- "Mirar" amb ganes de veure
- Transformar els resultats

▪ **PROFESSORA:**



**Silvia Bach** és llicenciada en Periodisme i MBA en Gestió d'Empreses. Porta més de 15 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 Directora General d'Espanya per l'empresa Parfois, amb més de 350 punts de venda molt enfocats a la productivitat i als resultats. 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. Creu que les persones són el motor del canvi i la seva bona gestió, el camí cap a uns bons resultats. Autora del llibre "Millorar els resultats de la teva botiga depèn de tu" (2018).

- **QUAN:** dimarts **22 i 29 d'octubre de 2019**, 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 línia del **Metro del Vallès (línia S1 dels FGC - Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya): Estació Vallparadís Universitat**

▪ **INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS:**

Tel. 93 7839745 (Sra. Dalal Battikh; Sra Mercè Colomer) (de 9 h a 17,30 h)

Correu electrònic [escodi@escodi.com](mailto:escodi@escodi.com).

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

**Matrícula:** 190 euros.

**Formació subvencionable** (bonificacions Fundae).

**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)