



MEJORES PRÁCTICAS Operativas en **RETAIL**

21st
ACADEMY



SELENE RODRÍGUEZ MENDOZA

¿POR QUÉ INSCRIBIRTE?

La dificultad más común que se tiene en la OPERACIÓN DIARIA en POS es la Gestión de Equipos; por lo que la tendencia laboral actual es enfocarse más en las capacidades y aptitudes de las personas que en ciertos conocimientos (que pueden ser aprendidos rápidamente). Teniendo organizado a un equipo eficaz se obtienen mejores resultados, clima laboral estimulante, mayor nivel de compromiso y satisfacción de cada integrante. Todos los Gerentes y Supervisores deben ser capaces de guiar a su equipo al éxito, mediante el cumplimiento de objetivos y metas.

La gestión de tiempo es uno de los principales pilares de la gente eficaz y con éxito. Quien no es capaz de gestionar el tiempo, difícilmente gestionará negocios. El tiempo es dinero.

PROMESA DEL TALLER

- Los Coaches y Store Managers tendrán claridad sobre métodos específicos para gestionar habilidades comerciales de sus equipos.
- Crearán consciencia sobre orden, espacio y su influencia en los resultados.
- Desarrollarán habilidades y técnicas específicas de venta, que pueden ser indicadores medibles de rentabilidad.

Cuenta con estudios en Relaciones Internacionales, Administración de Empresas y Mercadotecnia.

Tiene especialidades en Negocios de Retail, Gestión de Equipos, Habilidades Comerciales, así como la Metodología Friedman de Ventas.

Más de 10 años de experiencia en Retail del segmento Premium, en empresas de Moda como INDITEX, Moda Holding, Dorothy Gaynor, Zingara, Bari y Vans Franchises, entre otras.

Consultora en Proyectos de Retail, que comprenden servicios de:

Manual & Operation at POS - Shopping Experience - Customer Service - Sales Management - Coaching & Training - Purchasing & Suppliers - Visual Merchandising - Purchase Management - Public Relationships - Supply & Logistics - Events Organizer

Selene, es una desarrolladora de talento capaz de crear equipos de trabajo altamente competitivos con enfoque en resultados.

Actualmente es Consultora y Empresaria, innovando en el Diseño y Fabricación de Calzado para Dama y Caballero.



8 hrs

1/2 sesiones

8/4 hrs x sesión

< SYLLABUS >

I. Administración Eficiente de Puntos de Venta Retail.

II. Operación para lograr la Tienda Ideal.

III. Cómo incrementar el Ticket Promedio.

IV. Cómo evitar la Rotación de Personal en POS.

V. Estadísticas prácticas y sencillas para medir la productividad de los empleados.

VI. Desarrollo de Habilidades Gerenciales.

VII. Coaching y Feedback.

VIII. Trabajo por Objetivos y Metas.

IX. Generación de Compromiso y Responsabilidad.

X. Cómo evitar Merma.

Nota: Los temas mostrados representan los principales del curso; el docente podrá hacer los cambios que considere correctos al momento de impartir el plan de estudio.

Conocimientos y Requisitos de Ingreso. El taller está diseñado para toda persona que tenga un cargo directivo en empresas de diferentes giros que estén interesados en mejorar sus prácticas cotidianas e interacciones personales.

CURSOS RELACIONADOS ✓



Clínica de color, iluminación y efectos ópticos



Interiorismo



Acabados en decoración de diseño de interiores

< NUESTRAS INSTALACIONES >



< ¡CONTÁCTANOS! >

(55) 4738 4242 informes@21stacademy.com

 21stacademy

 21st-academy

 21stacademymx

www.21stacademy.com