

1 MODULO: IL RETAIL E LE FIGURE PROFESSIONALI COINVOLTE

- Il sistema Punto Vendita
- I professionisti del Punto Vendita: Store Manager, Visual Merchandiser, Capo Reparto, Addetto alla Vendita
- Responsabilità e compiti all'interno del punto vendita

2 MODULO: TECNICHE DI VENDITA

- La relazione con le persone: atteggiamenti e comportamenti di successo
- Diversi clienti tipo, diverse strategie di vendita
- L'assertività nella relazione
- Esercitazioni pratiche ed osservazione di professionisti della vendita

3 MODULO: VISUAL MERCHANDISING

- Il visual merchandising del Punto Vendita: funzioni, obiettivi ed elementi di base
- Il layout delle attrezzature e merceologico
- La gestione espositiva delle merci: il display di base e promozionale
- Le caratteristiche e i criteri espositivi
- La valutazione delle performance

CORSO IN RETAIL SPECIALIST**4 MODULO: LA GESTIONE DEL PERSONALE**

- Le motivazioni dei collaboratori: principi fondamentali
- Differenti modelli di gestione motivazionale a confronto
- La riunione operativa (briefing) con il personale del Punto vendita
- La valutazione delle performance: il sistema di diagnosi
- Definizione delle aree di miglioramento dei singoli e del gruppo
- Lo sviluppo delle competenze dei collaboratori come "valore essenziale" per l'ottenimento dei risultati

5 MODULO: GESTIONE ECONOMICA DEL PUNTO VENDITA

- Le variabili della redditività
- Il margine di vendita e di acquisto
- I volumi di vendita
- L'indice di rotazione
- Le risorse investite
- Il conto economico del punto vendita
- Le previsioni di vendita
- Il budget