



Business Solutions

CONSULTING

**GESTIÓN RENTABLE DEL PUNTO DE
VENTAS “RETAIL MANAGEMENT”**



Business Solutions
CONSULTING

JUSTIFICACIÓN

El comercio minorista es uno de los sectores de mayor importancia y dinámica en la economía de cualquier país, no sólo por los volúmenes que a través de él, se operan y por lo que representa del PIB sino también porque crea cantidad de empleos y oportunidades.

Al finalizar el curso el participante comprenderá la gestión integral del negocio minorista.

OBJETIVO

Gestionar de forma integral el Punto de Ventas para optimizar una Toma de Decisiones para un impacto positivo en la rentabilidad del negocio.



Business Solutions
CONSULTING

¿CÓMO SE LOGRA?

Con la incorporación y aplicación de sendos Tableros de Mando (Planillas Excel Programadas/Simuladores de Gestión) para la Gestión exitosa del Punto de Ventas

¿QUÉ SE OBTIENE?

Internalizar una serie de herramientas innovadoras de gestión integral del Retail, para facilitar y optimizar la toma de decisiones, con alto impacto en la rentabilidad del punto de venta

¿CÚAL ES EL IMPACTO ESPERADO?

Gestionar con una visión sistémica para garantizar una administración sobresaliente del Punto de Ventas.

VALOR AGREGADO

Los participantes se llevan un Toolbox de Simuladores para seguir utilizando en su actividad profesional, asegurándole un excelente desempeño



A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Programa dirigido a Directores de PYMES, Gerentes, y Responsables de Área de Marketing, Producto, Ventas, Comunicaciones y Planificación Estratégica. Especialmente indicado para Gerentes de Sucursales Retail, Gerentes de Categorías y todo aquel que desee incorporar Tableros de Decisiones para medir la gestión de ventas financiera y productiva de la empresa Retail.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

- Comprender los conceptos asociados a una fidelización de la cartera de clientes
- Valorar las experiencias vivenciales del cliente en el Punto de Ventas
- Concebir la modelización rentable de un Punto de Venta
- Brindar herramientas para una gestión rentable del Punto de Ventas
- Determinar las razones que hacen a una experiencia de alto valor agregado para el Cliente



Business Solutions
CONSULTING

CONTENIDO

MÓDULO 1: EL DESARROLLO DE LA CLIENTELA Y EL CONOCIMIENTO DE LOS HÁBITOS DEL CONSUMIDOR PARA INCREMENTAR LAS VENTAS.

- La priorización de las necesidades de consumo.
- ¿Cuáles son los beneficios que perciben los clientes?
- ¿Cuáles son los costos que condicionan la compra?
- Los factores de decisión de compra del consumidor.
- El Monitor Valor para el Consumidor.

MÓDULO 2: ¿CÓMO POTENCIAR LA RENTABILIDAD Y LA GANANCIA DEL ESPACIO FÍSICO DEL COMERCIO (LOCAL O PUNTO DE VENTA)?

- ¿Son adecuadas la presentación de sus productos? (Product Merchandising Presentation).
- Criterios básicos de la gestión de su local.
- Esquema de compra del consumidor en el punto de ventas.
- Identificación de los comportamientos de compra.
- El Monitor de Compra.



Business Solutions
CONSULTING

CONTENIDO

MÓDULO 3: ¿CÓMO FIDELIZAR AL CLIENTE, MEDIR SU POTENCIAL, MAXIMIZAR EL CONSUMO Y GENERAR VÍNCULOS DURADEROS?

- Las etapas para establecer relaciones de confianza con el consumidor.
- ¿En qué ocasiones compran los consumidores de acuerdo a su patrón de ingresos?
- ¿Qué es lo que prioriza el consumidor cuándo piensa en comprar?

MÓDULO 4: ¿CUÁLES SON LAS CLAVES PARA DETERMINAR UNA ESTRATÉGIA EXITOSA EN EL COMERCIO MINORISTA?

- Las acciones diferenciadoras para atraer clientes.
- Las acciones orientadas a obtener mayor eficiencia en la gestión interna del local.
- Construir sus decisiones con Tableros de Mando.
- Las priorizaciones del Consumidor Emergente.



Business Solutions
CONSULTING

METODOLOGÍA DE APENDIZAJE

Duración 04 semanas distribuidas de la siguiente manera:

Dedicación aproximada

Resolución de Actividades (Foro/Tarea/cuestionario): 3hs por semana

- Participación e interacción en Foro (Workshop) Semanal: 1 hora
- Resolución Tarea (Business Case de su propia empresa): 1 .5 hora
- Respuesta Cuestionario: 30 minutos

Aprendizaje de materiales de estudio: 3hs por semana

- Videos: 30 minutos
- Lecturas PDF para aprendizaje de Metodologías/Cuadros de Gestión: 2 hora
- Prácticas y usos de Simuladores (Planillas Excel Programadas): 30 minutos

– Serán en total 24 horas de aprendizaje

Soporte Académico Online

Foro de Consultas y Sugerencias

A través de esta sección el estudiante podrá publicar dudas e inquietudes en general de las temáticas avanzadas en el curso. Una copia de su participación se enviará automáticamente a todos los miembros del curso. Se valorará mucho la participación activa de todos los miembros, principalmente las respuestas oportunas y precisas a las consultas de sus compañeros

Foro de Consulta Privada con el Tutor permanente

Esta sección se utiliza únicamente para realizar consultas privadas con el tutor, nadie más que el tutor se enterará de esta consulta. No se debe utilizar este medio de comunicación privado para plantear dudas de las temáticas avanzadas.

INCLUYE

- Material de estudio es totalmente online
- Certificado de participación



Business Solutions

CONSULTING

CONTACTO

ÓSCAR BUSTOS

obustos@bstrconsulting.com

<http://www.bstrconsulting.com/>

609 622 910

