

Retail Sales

Executive Summary:

La solución “**Retail Sales**” se define como un programa en el que se desarrollarán las competencias clave para dar un **excelente servicio en tienda** y las consecuencias de este servicio en los actos de compra, para de esta manera **aumentar las ventas de los establecimientos** .

La filosofía del retail sales de TACK considera y representa la **tienda como si fuera un teatro**. La **tienda es como un escenario de teatro donde representamos nuestro papel** y donde vamos a **recibir un merecido aplauso** por nuestro buen desempeño. Para el éxito del programa será muy importante delimitar la metodología de las sesiones y la actitud mental de los participantes, por lo que será crucial la comunicación interna del proyecto así como la empatía que cree el instructor.

A quién va dirigido:

- Colectivo de venta directa
- Directores de tienda
- Vendedores
- Mandos intermedios
- Personas que se están formando para ejercer una responsabilidad en el área comercial para el sector retail.



Retail Sales

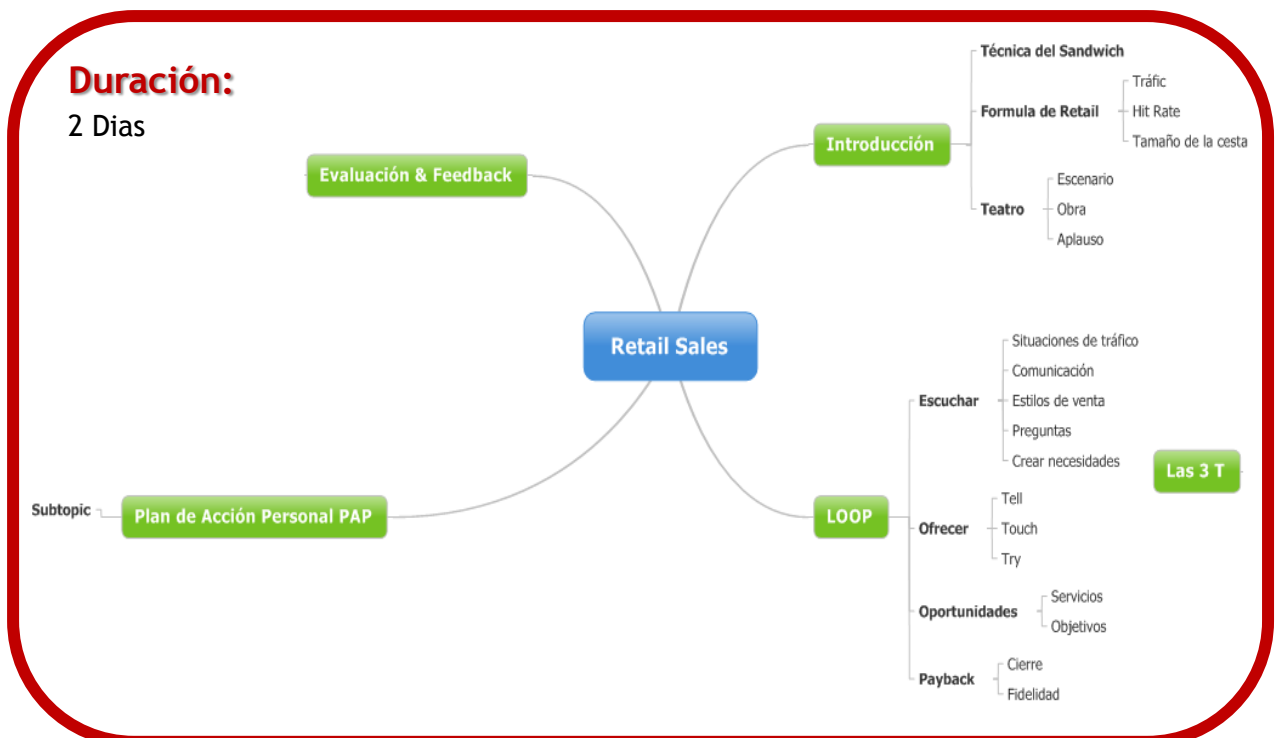
Aprendizaje:

El objetivo del programa es que el asistente aprenda a **dominar una metodología ganadora**, para ello cuando termine el programa el participante sabrá:

- Reconocer las distintas fases del proceso de ventas
- Gestionar todo el proceso de **la venta hasta el cierre**.
- Confeccionar **los indicadores** clave para **medir la actividad** para focalizar nuestro esfuerzo a resultados tangibles (número de ventas, valor de las ventas)
- **Presentar el producto** al cliente en la tienda
- Utilizar **técnicas de venta** en función de la tipología de clientes
- **Influenciar** en los clientes y ayudarles a **tomar decisiones**
- Utilizar técnicas de auto-motivación y auto-confianza tipo **“Si quiero, puedo”**
- Tomar conciencia de sus competencias actuales para desarrollarlas y **generar nuevos hábitos**.

Duración:

2 Dias



Metodología LOOP

'El Escenario'

'La Obra'

'El Aplauso'

