

# Retail Sales

Implementa nuevas estrategias en tus tiendas e incrementa las ventas en tus establecimientos. ¡Aprende cómo!

## TACK International

TACK pertenece desde 2005 al Grupo CMR que engloba TMI y TACK. TACK International es el proveedor líder en el desarrollo de equipos comerciales. Ofrecemos el mayor rango de programas para la conseguir el éxito, aumentando la productividad y rentabilidad de los equipos y departamentos comerciales de nuestros clientes. TACK International tiene una serie de alianzas estratégicas o partnerships alrededor del mundo para garantizar el éxito de nuestros proyectos, es decir para cumplir con nuestra promesa.

## 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.

## Duración:

2 Días



# Retail Sales

Implementa nuevas estrategias en tus tiendas e incrementa las ventas en tus establecimientos. ¡Aprende cómo!

## Objetivo:

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 y gestionarlo 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 e influencia en función de la tipología de clientes
- Utilizar técnicas de auto-motivación y auto-confianza tipo “Si quiero, puedo”
- Tomar conciencia de sus competencias actuales para desarrollarlas y generar nuevos hábitos.

## Programa Formativo:

- El proceso y estados del aprendizaje llegando al cambio de hábitos
- Conocimiento de YO y mis **areas de desarrollo** - Herramienta **DISC Profiling**
- Los **3 factores** de éxito comercial
- Desarrollo del performance y tus **curvas de potencial**
- Feedback en tienda - **Técnica de Sandwich**
- La **fórmula del Retail** (Concurrencia x Conversión x Valor de Compra)
- Entender los **K.P.I.'s del Sector Retail** - Ejercicios y Juegos prácticos
- Introducimos la teria **LOOP**
- La **actitud TACK** como referencia para el éxito comercial
- Estrategia y modelo de approach **YWI**
- Fases del **LOOP**
  - **L - Listen** (Escucha Activa)
    - Técnicas de Preguntas
    - **Motivadores**, Factores de **decisión**, etc
    - La comunicación en la **Tienda**
    - **Estrategias** y Técnicas - la toma de **contacto**
  - **O - Offer** (Uniendo al Cliente y al Producto)
    - Buscando el **“You.Appeal”**
    - El éxito de las **3T's**
  - **O - Operate** (Objeciones)
    - Si hay **Objeción** - Hay **Interés**
    - **Estructura** para afrontar una **Objeción**
    - Preparación del **Argumentario**
    - **Venta**: Cruzada, añadida, etc
    - Servicio de **Venta** - **WOW al Cliente**
  - **P - Payback** (Cierre)
    - Identificar **señal de compra**
    - **Fidelización** y **Despedida**
- **Plan de Acción Individual** con la estructura **LOOP**



## Cuotas de Inscripción:

Precio: 590€ + IVA

- El envío de la solicitud supone la reserva de la plaza.
- La inscripción definitiva será confirmada por TMI una semana antes del inicio de la sesión
- La cuota de inscripción incluye el material didáctico, el almuerzo de trabajo.

# Retail Sales

## SOLICITUD de MATRICULACIÓN

Rellena y envía por fax al 934535556 o por correo electrónico a [pidenos@tack.es](mailto:pidenos@tack.es)

Indicar lugar donde asistirá:

- MADRID (8 y 9 de Junio)
- BARCELONA (6 y 7 de Junio)

### Datos del Participante

Apellidos: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_  
Empresa: \_\_\_\_\_  
C.I.F./N.I.F.: \_\_\_\_\_  
Cargo: \_\_\_\_\_  
Teléfono: \_\_\_\_\_  
E-mail: \_\_\_\_\_



### Datos de Facturación (cumplimentar sólo si no coincide con los datos indicados arriba)

Personas de contacto:.....  
Empresa:..... C.I.F./N.I.F.:.....  
Dirección:..... C.P.:.....  
Localidad:..... Provincia:.....  
Teléfono:..... Fax:.....  
E-mail:.....

Esta sesión cumple los requisitos necesarios para poder ser BONIFICADO a través de la FUNDACIÓN TRIPARTITA PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO (FTFE)

- Solicito la gestión de la bonificación de este curso
- Solicito pago fraccionado \*
- Marque esta casilla si desea que sus datos sean omitidos en posteriores comunicaciones sobre actividades organizadas por TACK.

### Fecha y Firma

+El importe de la sesión debe ser abonado en su totalidad antes del comienzo de la sesión.

Todos sus datos serán tratados acorde con los términos de la Ley Orgánica 15/99 del 13 de diciembre (LOPD). Los datos proporcionados a TACK se incorporan a un fichero con el fin de gestionar su inscripción, así como para informarle de las actividades, productos y servicios que puedan resultar de su interés en el caso que nos autorice. Puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, dirigiéndose por mail o fax a TACK. TACK asegura la confidencialidad de los datos aportados, garantizando que no serán cedidos a terceros ajenos a TACK.