

Planificación y previsión de venta minorista



Curso

¿Quieres incrementar la rentabilidad de tu tienda?

¿Quiere administrar su tienda de manera más eficiente?

¿Quiere dejar de combatir incendios y tener más control sobre los eventos que pueden afectar el rendimiento de su tienda y las ventas totales?

Si respondió afirmativamente a cualquiera de las preguntas anteriores, debe crear un plan de ventas completo para su tienda, así como un pronóstico de ventas completo. ¡No se deje intimidar por las grandes palabras pronóstico y planificación de ventas!

Duración: 16 horas

Curso "In Company"

**Capacidad máx.: 20
personas**

Costo: Argentina \$101.200

Latinoamérica: US\$1000

**Planificación y previsión
de venta minorista**



Curso: Planificación y previsión de venta minorista

¿Quieres incrementar la rentabilidad de tu tienda?

¿Quiere administrar su tienda de manera más eficiente?

¿Quiere dejar de combatir incendios y tener más control sobre los eventos que pueden afectar el rendimiento de su tienda y las ventas totales?

Si respondió afirmativamente a cualquiera de las preguntas anteriores, debe crear un plan de ventas completo para su tienda, así como un pronóstico de ventas completo. ¡No se deje intimidar por las grandes palabras pronóstico y planificación de ventas! Puede sonar aburrido o complicado, pero nuestro programa hace que todo el proceso sea simple y fácil siguiendo un proceso simple de 5 pasos, puede crear un plan completo de ventas en la tienda, desde determinar la estrategia de ventas de su tienda hasta seleccionar tácticas de ventas específicas.

Objetivos del Curso:

Al final de este curso de formación, los participantes podrán:

- Explique qué es la previsión y por qué es importante para su tienda.
- Cree un pronóstico de ventas para su tienda minorista.
- Identifique y analice los indicadores clave de rendimiento y rentabilidad de su tienda minorista.
- Desarrolle la estrategia de ventas principal y las tácticas de ventas específicas de su tienda minorista.
- Organice y planifique los recursos de la tienda para una utilización más eficiente.
- Explique las mejores prácticas de planificación minorista.
- Desarrolle un plan para administrar el personal y los recursos.
- Planifique las necesidades de forma más eficaz y evite problemas imprevistos.
- Utilice el pronóstico de ventas de su tienda para crear un plan de ventas eficaz que le permitirá dedicar más tiempo a desarrollar su negocio y menos tiempo a responder a las crisis.
- Identifique los obstáculos potenciales que podrían afectar el desempeño de la tienda y desarrolle planes de contingencia.
- Analice los problemas que surjan, modifique los planes y tome las acciones correctivas.

Esquema de temas

Módulo 1: Previsión de ventas minoristas

1. Comprenda qué es la previsión y cómo puede ayudar a su tienda.
2. Identificar diferentes métodos de pronóstico.
3. Siga un proceso simple de 4 pasos para crear un pronóstico de ventas para su tienda.
4. Evite los errores habituales de la previsión.

Módulo 2: Planificación de ventas minoristas

1. Definición de la estrategia de ventas de su tienda.
2. Reúna los componentes principales de su plan de ventas.





3. Especifique las tácticas de ventas para lograr la estrategia.
4. Ver ejemplo de práctica de ventas de planificación minorista.
5. Actividad práctica de práctica de habilidades para aplicar en su tienda.

Módulo 3: Planificación de recursos

1. Comprender las implicaciones de una planificación deficiente de los recursos.
2. Planifique y utilice de manera eficiente los recursos de su tienda.
3. Comprender las clasificaciones de recursos de la tienda principal.
4. Utilizar recursos de manera creativa y USTED (el gerente de la tienda) como recurso.

Módulo 4: Planificación de ventas en acción

1. Identifique los principales indicadores clave de rendimiento que afectan la rentabilidad de una tienda minorista.
2. Comprenda las causas y los efectos de cada KPI.
3. Practique reaccionando a diferentes escenarios de estado de la tienda y cree un plan de acción (actividad de práctica de habilidades).
4. Medir, evaluar y tomar acciones correctivas de acuerdo al plan.

Módulo 5: Postventa y seguimiento

1. Comprender la importancia del seguimiento posventa.
2. Entienda claramente lo que se entiende por "Lealtad".
3. Calcule el valor promedio de la relación con el cliente.
4. Actividades post venta que puedes realizar y aplicar en tu tienda.

Prácticas del Curso

- Tarea previa a la formación | pre curso
- Mejores prácticas de marketing y gestión minorista
- Actividades prácticas que utilizan la información de su tienda
- Debates grupales dirigidos por el facilitador
- Escenarios de planificación de contingencias

Condiciones Generales del Curso

Por favor revisar la información financiera y consideraciones generales de acuerdo a la propuesta de Capacitación presentada.

Duración del Curso	16 horas
Tipo de Entrenamiento	In Company
Nombre del Programa	Expertos apasionados del comercio minorista
Lugar	A designar por el cliente
Número de participantes	20 personas





Honorarios del Curso Argentina \$ 101.200.00 (pesos argentinos, setenta y uno mil doscientos)

Honorarios del Curso Latinoamérica US\$ 1000,00 (dólares estadounidenses un mil)

Los honorarios no incluyen

- Pasajes aéreos*
- Hotelería y comidas*
- Traslados*

*No valido para CABA y GBA

Las fechas de este programa tienen que ser definidas entre **EL CLIENTE** y **Dionisio Melo Internacional** de común acuerdo. Equipo, material complementario y salón de capacitación según requerimientos serán suministrados por **EL CLIENTE** de acuerdo a las necesidades del curso.

1. Salón
2. Mesa en forma de U o mesas para cuatro personas.
3. Mesa de apoyo para el entrenador
4. Proyector multimedia
5. Laptop o PC con conexión a multimedia, entrada de USB
6. Papelógrafo (Rotafolio) y Hojas para Papelógrafo, Fibrones (Plumones) 4 colores varios juegos
7. Hojas en blanco para los participantes
8. Identificador para cada uno de los participantes
9. Lápiz o lapicero para cada uno de los participantes

Dionisio Melo Internacional enviará por correo electrónico una carpeta maestra para ser reproducida por **EL CLIENTE** con el material del curso teórico – práctico cinco días antes a la impartición del curso.

Forma de Pago ARGENTINA

50 % anticipado
50% al finalizar el curso
Factura C

Forma de pago LATINOAMERICA

100% efectivo en dólares durante en curso
***IMPORTANTE:** Los honorarios fijados son libres del impuesto a la renta, IGV, IVA u otros impuestos que solicite el país de la empresa contratante.

Dionisio Melo

Dionisio Melo ha producido más de cincuenta programas de formación de ventas, supervisión y gerencia de ventas que cubren todo el espectro de los comportamientos humanos y corporativos. Estos programas que han sido el resultado de más de veinte años de investigación y de experiencias, son algunas de las mejores herramientas actuales de formación existentes en formación de ventas.

Estos programas de formación se emplean en pequeñas y grandes empresas, para mejorar la eficacia directiva, para incrementar las ventas, y para capacitar al personal en vistas a que obtengan los mejores resultados.





Cada programa está diseñado para garantizar un rápido aprendizaje e inmediatos resultados. Emplean un único formato con Dionisio Melo participando personalmente en cada uno de los programas que están combinados con procesos especiales puesta en práctica en los que incluyen ejercicios, juego de roles, técnicas de autoanálisis y a si el participante concluye cada programa de formación con nuevos niveles de prestaciones.

Los programas se pueden usar por separado o se pueden combinar en una serie que, con una duración de varios meses o días, alcanza una mayor efectividad. Cada programa es definitorio y está diseñado y adaptado al cliente según sus necesidades.

Al terminar los programas los participantes pueden alcanzar su máximo potencial. Al concluirla, cuentan con más claridad de ideas, responsabilidad personal y compromiso con ellos mismos y con la organización.

Los participantes se hacen más positivos, se centran más en los propósitos y aprenden a controlarse. Aprenden a fijar metas, a organizarse a sí mismos para lograr una mayor eficacia y a ejercer como miembros de equipos de alta calidad.

La eficacia de los programas radica en su simplicidad, basada en la teoría y en la práctica de treinta y cinco años de ventas.

Tanto los participantes en talleres abiertos como las empresas que lo incorporan como programas "In Company", hablan de los inmediatos y sostenidos incrementos en ventas de un 10, un 20 y hasta un 30% en 90 días después de participar de estos programas.

