

Retail Services by altavisibilitat

Una vez finalizado el entrenamiento altavisibilitat emitirá un Diploma de asistencia y aprovechamiento con el total horas.

1 . El Generador Relacional Progresivo GR-p, In - Store

Programa de Protocolo y Metodología de Ventas y Servicio
(Excelencia Comercial)

Dónde:

In Company - En Aula altavisibilitat - En Punto de Venta -La Pirámide entre Viñas (Outdoor con cata vinos + estancia Masia Rural Penedès) + Implementación en tienda

Contenido:

LA NUEVA REVOLUCIONARIA METODOLOGÍA DE VENTA Y SERVICIO AL SHOPPER EN UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

Intervención y Entrenamiento en vivo en horario de venta público. Corrección, ajuste y calibrado en la práctica real sobre lo aprendido. Control y seguimiento hasta adquisición del nuevo hábito.

Análisis de resultados a través de objetivos cuantificables de tiquet medio, número de unidades por tiquet y venta activa.

Sesión coaching individual posterior (Área mejora) a cada participante.

Proceso:

El nivel de compromiso, detalles y atención se va incrementando conforme el cliente va avanzando en el proceso. La pirámide se va abriendo hasta la despedida abierta final.

El cliente entra: **UN BUEN PRINCIPIO.**

El cliente en la Sala de Ventas.

El cliente en la caja: **UN BUEN FINAL.**

Aplicaciones:

El "Generador Relacional" para diferentes retailers (Sectores: Moda, Cosmética, Muebles, Ocio, Alimentación etc y Tamaño y/o Formato: Grandes Sup., Cadenas, Franquicias, Tiendas independientes etc).

El "Generador Relacional" para diferentes Campañas (Navidad, Otras Campañas Comerciales ...)

El "Generador Relacional" para promotores/as de Grandes Sup.

El "Generador Relacional" para empresas de turismo, restauración y servicios.

Sesiones de trabajo en el Área de Turismo de la Diputación de Barcelona y de la Cambra de Barcelona, Cambra de Andorra, Cambra de Manresa, Conselh Generau d'Aran, Exporetail, Popai etc y entrenamiento a diferentes importantes retailers y empresas de restauración y servicios.

2. Entrenamiento a Jefes de Tienda

Donde:

In Company - En Aula altavisibilitat - Outdoor con cata vinos + estancia Masia Rural Penedès.

Contenido:

- Entrenamiento en Liderazgo de equipos de alto rendimiento y coaching.
- Conductas en relación a su equipo.

- Definición de los propósitos y sentidos de las Funciones de cada miembro del equipo.
- El Jefe de Tienda es el responsable de la Unidad de Negocio.
- Seguimiento de:
 - * Aplicación del Protocolo de Ventas y de los ICE (Retail Coaching).
 - * Actualización de los conocimientos de su sección.
 - * Expresión de los valores de la marca en cualquier interacción.
 - * Activación del tema friccionado en cada momento.
 - * Uso de las herramientas relacionales.

3. Attitude Shopping: el Mystery que evalúa la actitud del vendedor

El complemento perfecto al Programa de Habilidades de Comunicación y Protocolo de Ventas.

4. Programa de Excelencia en la Gestión de las relaciones y el contacto con las personas (Para Retailers y Empresas de Servicios)

5. Neuromarketing aplicado al punto de venta y al equipo

- El cerebro codifica lo que tiene valor de supervivencia.
- El cerebro primitivo decide.
- El neurocircuito de la intención de compra.
- Sin emociones no recordamos.
- El concepto lo es todo.
- El cerebro se adapta muy rápido.
- El cliente compra más por lo que ve que ahorra, no por lo que paga.
- Sólo decidimos comparando.
- El valor de la libertad de elección.
- La comunicación multisensorial

6. Development Branding. Desarrollo Emocional del Concepto