

# Organizacja działu handlowego w przedsiębiorstwie o charakterze detalicznym

Połączenie szkolenia dla pracowników działu handlowego obsługującego sieć detaliczną z konsultacjami w formie warsztatów. Wykład, dyskusja wraz z praktycznymi przykładami.

Omawianie konkretnych rozwiązań stosowanych w biznesie z sytuacją występującą w firmie.

Poszukiwanie i wybór najlepszych metod w oparciu o modele wzorcowe.

## **Zakres tematyczny:**

1. struktura działu (-ów)
2. rekrutacja pracowników selekcja – „zatrudnienie z klucza”
3. kompetencje pracowników
4. podział obowiązków
5. wspólny interes poszczególnych grup pracowniczych a walka między działami
6. system motywacyjny
7. system kontroli i ocen
8. kultura organizacyjna firmy
9. postrzeganie klienta przez firmę
10. sklep – linia frontu, narzędzie marketingu i budowy wizerunku firmy
11. ...oraz inne punkty powstałe w trakcie warsztatów

Pozostałe szczegóły do ustalenia przed warsztatami.

## **Adresaci szkolenia:**

Wyższa kadra menedżerska, średnia kadra menedżerska

## **Stosowane metody szkoleniowe:**

Analiza przypadków, ćwiczenia zespołowe, indywidualne, dyskusje kierowane, symulacje, własne metody treningowe, wykład.

Szkolenie będzie realizowane metodami warsztatowymi, angażującymi uczestników, przewidziane są m.in.:

- ćwiczenia w podgrupach
- dyskusje
- praca indywidualna

**Udokumentowanie uczestnictwa:**

Dyplom ukończenia szkolenia (na życzenie)

**Liczebność grupy szkoleniowej:**

Do 12 osób

**Miejsce:**

Wyznaczone przez zlecającego

**Termin:**

Do ustalenia.

**Typ szkolenia:**

Zamknięte

**Czas trwania szkolenia:**

Łączna liczba dni: 2

Łączna liczba godzin: 16

**Inne:****Potrzebne będą:**

wygodna, cicha, duża sala na 3-4 osoby więcej (powierzchniowo) niż będzie uczestników szkolenia

Ponadto: ekran lub biała (jasna) ściana, flip chart, napoje.

**Wykorzystywane narzędzia:**

projektor multimedialny z prezentacją PowerPoint, drukowane materiały dla uczestników, długopisy, przywieszki, pisaki do ćwiczeń dla uczestników.