

# Merchandising, układ półki, stoiska, sklepu, codzienna obsługa.

## **Charakterystyka szkolenia:**

### **Cel szkolenia:**

Pokazanie roli odpowiedniej pracy z półką, stoiskiem, sklepem, pracy nad jego wizualizacją, w kontekście efektu ekonomicznego organizacji. Metody budowania i osiągania z nich korzyści dla klienta, firmy, załogi. Poprzez poznanie zasad budowy stoisk, sklepów, zdobycie narzędzi do efektywnej technicznej komunikacji z klientem.

Zdobycie wiedzy i umiejętności do samodzielnej pracy osób zajmujących się merchandisingiem i zatowarowaniem sklepu. Zapoznanie i ćwiczenia z narzędziami:

- ⇒ Praca z magazynem na ekspozycji w sklepie
- ⇒ Zamówienia a dostępność towaru – określenie wymiaru zamówień, zasady, logika pracy z zamówieniami
- ⇒ Określenie zakresu obecności asortymentu w sklepie, wybór towaru na ekspozycję, matematyka wyboru
- ⇒ Wykorzystanie miejsca, wybór miejsc, określenie jakości miejsc w sklepie

Możliwość autentycznej wymiany doświadczeń uczestników szkolenia.

Doskonalenie umiejętności pracy ze sklepem jako narzędziem zysku.

Idea nieustannego „stawania się kimś więcej niż się jest”, będąca podstawą autentycznego procesu rozwoju, stanowi motyw przewodni szkolenia.

**Zakres tematyczny:**

1. zasady budowy układu stoiska, sklepu
2. rola właściwego planowania i przewidywania
3. charakterystyka stoisk, sklepów, (cechy wspólne i różnicujące)
4. jak osiągnąć korzyści ekonomiczne dla firmy odpowiednio sterując środowiskiem sklepu
5. Układ stoiska, sklepu a klient

**Adresaci szkolenia:**

kadra menedżerska, specjaliści, pracownicy wykonawczy dz. handlowego, działu obsługi klienta

**Stosowane metody szkoleniowe:**

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

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

- ćwiczenia w podgrupach
- dyskusje
- prezentacje grup
- praca indywidualna
- rozwiązywanie zadań praktycznych

**Udokumentowanie uczestnictwa:**

Dyplom ukończenia szkolenia

**Liczebność grupy szkoleniowej:**

Do 12 osób

**Miejsce, termin, czas trwania szkolenia:****Miejsce:**

Wyznaczone przez zlecającego

**Termin:**

Do ustalenia

**Czas trwania szkolenia:**

Łączna liczba dni: 1

Łączna liczba godzin: 8

**Inne:****Potrzebne będą:**

- ⇒ Sala na minimum 4 osoby więcej (powierzchniowo) niż będzie uczestników szkolenia (ze względu na pracę w podgrupach).

Wykorzystywane narzędzia: Projektor cyfrowy, komputer, prezentacja multimedialna, flip-chart, materiały drukowane, papier, długopisy

**Koszt szkolenia:****Łączny koszt szkolenia:**

3000 zł ( zw. z VAT)/1 dzień

**Elementy wliczone w cenę:**

Materiały szkoleniowe

Dyplomy

**Program szkolenia:**

- **Obsługa, utrzymanie sklepu**
  - **Główne wytyczne**
  - **Przewodnik do listy sprawdzającej (check-list guide)**
  - **Lista sprawdzająca stan utrzymania półki, działu, sklepu (check list)**
  - **Zmiany w działach**
  - **Kontrola (Follow – up)**
  - **Układ sklepu**

## ■ **Obsługa, utrzymanie działu**

- **Układ działu**
- **Półka**
- **Super gorące, gorące, zimne obszary, martwe kąty**

## ■ **Obsługa zamówień**

- **Praca z magazynem na ekspozycji w sklepie**
- **Zamówienia a dostępność towaru – określenie wymiaru zamówień, zasady, logika pracy z zamówieniami**
- **Określenie zakresu obecności asortymentu w sklepie, wybór towaru na ekspozycję, matematyka wyboru**
- **Wykorzystanie miejsca, wybór miejsc, określenie jakości miejsc w sklepie**

## ■ **Wiedza kluczem sukcesu - efektywność klienta**

- **Wiedza o ruchu klienta**
- **Średni zakup na odwiedzającego (ticket on visitor)**
- **Średni zakup na klienta (Ticket on customer)**
- **Sredni obrót na m2 (Turnover per square meter)**

## ■ **Konkurencja**

- **Badanie rynku**
- **Raport z badania konkurencji**