

ADGD22

El Retail Coaching. Estrategias de Gestión Comercial

Conoce el Retail-Coaching, sus fundamentos, teorías, elementos, técnicas y herramientas.



El Retail Coaching. Estrategias de Gestión Comercial

Conoce el Retail-Coaching, sus fundamentos, teorías, elementos, técnicas y herramientas.



DURACIÓN
24 horas



MODALIDAD
Aula Virtual



PRECIO
Gratis



TITULACIÓN
Oficial

Titulación: al finalizar su especialidad formativa, obtendrá un Diploma Oficial.

Requisitos

Para poder acceder a nuestros cursos gratuitos deberás ser persona trabajadora, autónoma o desempleada (plazas muy limitadas). Las personas participantes de los programas de formación deberán pertenecer a las empresas del sector o sectores siguientes:

- Comercio.
- Delegaciones comerciales del Ente Público empresarial Loterías y Apuestas del Estado.
- Promoción, degustación, merchandising y distribución de muestras.
- Administración de Loterías.

Además, podrán acceder a nuestros cursos las personas trabajadoras ocupadas que se encuentren en alguna de las siguientes situaciones: fijos discontinuos en los períodos de no ocupación; personas afectadas por expedientes de regulación de empleo (ERE/ERTE).

Las personas trabajadoras en situación de desempleo (plazas muy limitadas), deberán estar inscritas como demandantes de empleo en los Servicios Públicos de Empleo al inicio del curso.

Resultado aprendizaje

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Concepto del Retail-Coaching y su aplicación en comercio
- Fundamentos básicos del Retail-Coaching en cuanto a la relación con el cliente.
- Planteamiento de objetivos y diseño de un Plan de acción específico en venta.
- Aprendizaje de la Metodología y Técnicas de competencias de eficiencia específicas
- Organización de los indicadores de resultados.
- Identificación de las herramientas para conocer el nivel del desempeño a nivel competencial en competencias específicas.
- Análisis de casos prácticos

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Practicar el Retail-Coaching con uno mismo y en la relación interpersonal, como estrategia de atención y venta con el cliente.
- Aplicar técnicas y estrategias en competencias relacionadas con la eficiencia profesional (Definición de objetivos, Planes de acción, Gestión del tiempo, etc.).
- Liderar procesos de cambio en el comercio, en la empresa.
- Medir el impacto de la aplicación de los conocimientos adquiridos en su negocio.