

VISUALMARKET

KNOW 2021



POWER GESTIÓN **RETAIL OPTICA**

# POWER GESTIÓN RETAIL OPTICA

La crisis sanitaria ha cambiado todos los paradigmas del negocio retail, pero sigue siendo nuestro canal principal y necesitamos gerenciarlo cada vez más profesional y eficientemente.

La carrera óptica no nos prepara para gestionar el negocio y nuestros equipos comerciales necesitan incorporar, reforzar o repasar conocimientos de gestión, hoy más que nunca.

Todo conocimiento es valor en este momento y clave para competir y crecer.

Además, la capacitación también es un espacio motivador y necesario.

Una oportunidad única para capacitar y alinear grupalmente a todas tus tiendas ópticas.



---

# NECESITAMOS EQUIPOS COMERCIALES REALMENTE PREPARADOS PARA ESTE ESCENARIO

---

EL SUPERVISOR DEBE DEJAR DE SER AUDITOR DE LOS PROBLEMAS PARA CONVERTIRSE EN ALGUIEN QUE AGREGUE VALOR ANTICIPANDO LAS ESTRATEGIAS, GESTIONANDO LAS TÁCTICAS, GENERANDO TALENTO HUMANO Y LOGRANDO LA MEJOR EXPERIENCIA DE CADA CLIENTE.

EL GERENTE DE TIENDA DEBE ESTAR PREPARADO PARA LIDERAR AL EQUIPO, ORGANIZAR LOS PROCESOS, SATISFACER AL CLIENTE Y SER CADA VEZ MÁS PRODUCTIVO Y EFICIENTE. TODO ESTO REQUIERE UNA FORMACIÓN PROFECIONAL.

■ **80%**

De los responsables de tienda no se prepararon específicamente para ese rol.

■ **65%**

De las tiendas no tienen un protocolo de supervisión adaptado a las nuevas realidades.

■ **+60%**

De los encargados no saben capacitar y dar coaching de ventas a sus equipos comerciales.

■ **-25%**

Puede mejorar la conversión de ventas con equipos preparados y tiendas bien gestionadas .



# PROGRAMA COMPLETO

## 6 CLAVES PARA PROFESIONALIZAR LA GESTIÓN DE TUS TIENDAS

### CLASE 1 y 2: ENTENDER Y GESTIONAR LOS KPIs

- Manejo de KPIs
- Cómo se leen y que impacto tiene cada uno en el negocio.
- Cómo se mejoran? acciones tácticas que permiten modificar los resultados.
- Análisis de stock, días de inventario, rotación
- Cómo se gestionan los productos.

### CLASE 3: ROL, STORE CHECK Y PROTOCOLOS

- Descripción y análisis del rol.
- Como se realiza un store check.
- Armado del protocolo de supervisión.
- Cómo se analizan y evalúan cada una de las estaciones de la tienda.

### CLASE 4: OBJETIVOS E INCENTIVOS

- Cómo desarrollar objetivos semanales abiertos por indicador.
- Cómo evaluar resultados y lograr la máxima competitividad.
- Métodos para mantener incentivado al equipo comercial.

### CLASE 5: PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN

- Cómo mejorar la gestión diaria del trabajo. Uso del planning.
- Armado del Gantt, utilización del Trello.
- Armado de protocolos, plantillas de control y tablero de avances.

### CLASE 6 y 7: COACHING

- Repasando los pasos de la venta.
- Cómo enseñar a los vendedores a analizar cada paso y mejorar el proceso con el cliente.
- Cómo dar feedback positivo y correctivo a los vendedores.
- Cómo coachear a su equipo.
- Herramientas y planillas de trabajo.

### CLASE 8: LIDERAZGO

- Cómo lograr hacer mi trabajo exigiendo resultados y a la vez tener un equipo motivado y que me responda.
- Cómo manejar las distintas situaciones de equipos tan diversos y en épocas conflictivas.

# METODOLOGÍA



- 8 clases grupales por zoom, dinamicas y 100% especificas, sin tener que desplazarse y compartiendo con colegas de toda la región



- Aula virtual con ejercicios, materiales, planillas y soporte para ejecutar en las tiendas, los conocimientos aprendidos



**CLASES:** 8 ON LIVE POR ZOOM  
**FRECUENCIA:** 2 POR SEMANA  
**HORARIO:** 7 PM. DE ARGENTINA  
**DURACIÓN:** 2 HORAS

**MATERIALES:** SI, EN AULA VIRTUAL

Se graban las clases? si, en aula virtual

**Adicional\*:** Taller refuerzo  
sábado por la mañana

\*Solo si se completa el cupo. costo adicional



**Favio Barón**  
DIRECTOR

A los 19 años creó y fundó de la Revista Fotóptica de Argentina, ha escrito y agotado 6 libros especializados en el negocio óptico. Es permanente conferencista en toda la Región.

# ¿POR QUÉ VALE LA PENA PARTICIPAR DE ESTE PROGRAMA?

- Porque el mercado esta cambiando y tus tiendas pueden mejorar los resultados comerciales y alcanzar su máximo potencial.
- Porque estamos preparados para dar un servicio visual de excelencia, pero no tanto para la gestión de la tienda, los productos, el equipo y los clientes.
- Porque la venta y el consumidor han cambiado totalmente y nuestros equipos comerciales necesitan también adaptarse a este nuevo escenario.
- Porque no se trata solo de alcanzar las ventas, sino ser rentables, competir con los nuevos canales y jugadores y perdurar en el tiempo que viene.
- Porque después de todo este tiempo de crisis, sus equipos comerciales necesitan re-componer su trabajo, el clima laboral y estar motivados para enfrentar los desafíos que vienen.

# CÓMO PARTICIPAR

## ¿QUIÉNES DEBEN PARTICIPAR?

Dueños, responsables de tiendas independientes supervisores y encargados de tiendas.

## EQUIPOS DE CADENAS Y FRANQUICIAS

Queremos ayudarlos a capacitar y alinear a todos sus equipos y sabemos que este es un momento complejo pero a la vez clave por ello le ofrecemos un beneficio único con la promo full equipo y poder inscribir la mayor cantidad de asistentes.

## OTRAS INFORMACIONES:

- Las clases se graban y comparten en el aula virtual.
- Se entregan todos los materiales utilizados.
- Se entrega certificado digital a la asistencia completa.

## TARIFA

U\$\$ 250,- Por persona  
U\$\$ 150,- Confirmando antes del 10/9  
U\$\$ 200,- Confirmando antes del 20/9

## PROMO FULL EQUIPO (Válida solo hasta el 10 /9)

U\$\$ 90,- por 5 o más inscriptos  
U\$\$ 70,- por 10 o más inscriptos  
U\$\$ 50,- por 15 o más inscriptos  
U\$\$ 30,- por 20 o más inscriptos

## FORMA DE PAGO:

TARJETA DE CREDITO - PAYPAL  
DEPOSITO -TRANSFERENCIAS

## EMPRESAS DEL MERCADO QUE PARTICIPARON DE NUESTRO PROGRAMA DE NETWORKING



RESERVA YA TU LUGAR. CUPOS LIMITADOS.

VISUALMARKET



ATT: Andy Nieto  
15-5829-1806

andy@grupofashionmarket.com  
www.grupofashionmarket.com

KNOW 2021