

ZARZĄDZANIE SKLEPEM – jak maksymalizować zyski

OPIS SZKOLENIA

PROGRAM SZKOLENIA

- 1 - (M) Marża - narzut – cena -----
marża- narzut – cena; kalkulowanie marży, narzutu i ceny; metody ustalania cen; ćwiczenia;
- 2 - (P) Kalkulacja należnych podatków -----
naliczanie i kalkulacja podatku VAT; kalkulacja podatku dochodowego; kiedy można nie płacić podatków; ćwiczenia;
- 3 - (C) Ustalanie cen i promocji -----
przeprowadzanie i interpretacja porównań cenowych; elastyczność cenowa popytu w teorii i w praktyce; opłacalność obniżek cen; opłacalność akcji promocyjnych; wpływ promocji na zyski sklepu; ćwiczenia;
- 4 - (O) Analiza i optymalizacja obrotów -----
co wpływa na obroty sklepu; sezonowość obrotów; metody podnoszenia obrotów; ćwiczenia;
- 5 - (S) Planowanie i analiza sprzedaży -----
analiza sprzedaży (zakup, narzut, marża, sprzedaż, zapas, rotacja); modelowy „marżownik”; zarządzanie asortymentem i grupami towarowymi; planowanie sprzedaży; optymalizacja sprzedaży; ćwiczenia;
- 6 - (K) Planowanie i analiza kosztów -----
stałe i zmienne koszty sklepu; rachunek wyników sklepu; metody obniżania kosztów sklepu; kiedy warto prowadzić sklep przynoszący straty; modelowe koszty różnych sklepów (wielkość/branża); ćwiczenia;
- 7 - (E) Analiza i optymalizacja efektywności -----
jak zarządzać sklepem, aby zarabiał pieniądze; co monitorować w sklepie i jak korygować funkcjonowanie sklepu; modelowe wskaźniki sprzedaży, obrotu towarowego, wydajności, sytuacji finansowej; ćwiczenia;
- 8 - (A) Analiza i optymalizacja asortymentu -----
metody budowania asortymentu sklepu; strategiczne produkty w sklepie; jak optymalizować asortyment; lista Top/Last 50, analiza ABC (kumulacja/dekumulacja); koszt braków towarowych; ćwiczenia;
- 9 - (US) Minimalizacja ubytków i strat -----
ubytki i straty powodowane przez klientów, pracowników i dostawców; wpływ strat na funkcjonowanie sklepu; procedury dotyczące minimalizacji ubytków i strat w sklepie; ćwiczenia;
- 10 - (OS) Ocena funkcjonowania sklepu -----
jak oceniać sklep, jakie czynniki i elementy oceniać, audyt wewnętrzny, „tajemniczy klient”; ćwiczenia;
- 11 - (BS) Badania satysfakcji klientów -----

metodologia konstrukcji ankiety do badań; zasady przeprowadzania badań; analiza danych i interpretacja wyników; wyznaczanie celów dla sklepu; modelowa ankieta do badań dla sieci sklepów; ćwiczenia;

12 - (I) Inwestowanie w sklep - zwrot z inwestycji -----

czy warto budować lub rozbudować sklep; szacowanie kosztów przedsięwzięcia; szacowanie potencjalnych przychodów; analiza opłacalności inwestycji i okresu zwrotu z inwestycji (DCF); kalkulacja wartości pieniądza w czasie (NPV) (koszt kapitału / koszt utraconych korzyści / zysk z lokaty); ćwiczenia;

OPIS SZKOLENIA

Szkolenie koncentruje się na metodach zarządzania sklepem z zastosowaniem narzędzi finansowych, efektywnościowych i zadaniowych w zakresie kosztów, sprzedaży, asortymentu, promocji.

Szkolenie zawiera bardzo dużo praktycznych informacji nt. zarządzania sklepem. Główny nacisk jest położony na zarządzanie sklepem z przewagą asortymentu spożywczego, jednak większość zagadnień odnosi się również do każdej innej placówki detalicznej, zarówno pojedynczej jak i należącej do sieci handlowej.

Szkolenie jest bardzo praktyczne i koncentruje się na codziennych zagadnieniach funkcjonowania sklepu i jego najczęstszych problemach. Cały materiał szkoleniowy, choć obszerny (ponad 50 stron), jest wyjaśniony w jasny i przystępny sposób zarówno dla osób zajmujących się na co dzień handlem, jak i dla tych, którzy nigdy w sklepie nie pracowali.

Wszystkie ćwiczenia są oparte na prawdziwych danych rynkowych z różnych sklepów detalicznych i sieci handlowych.

PROWADZĄCY - WOJCIECH DROZD

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Katowicach (zarządzanie i marketing), oraz Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego (zarządzanie nieruchomościami).



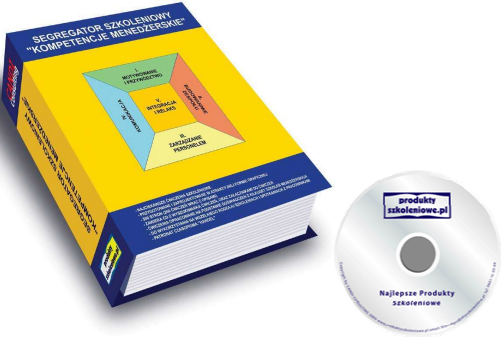
Trener-konsultant, 11 lat doświadczeń trenerskich, ponad 10 000 przeszkolonych osób, specjalizacja w zakresie szkoleń z zakresu maksymalizacji zysków sklepów.

Juror w konkursie „Market Roku 2009” i „Market Roku 2010”, organizowanym przez Wiadomości Handlowe, oraz prelegent na różnego typu seminariach, konferencjach i spotkaniach branżowych (m.in.: POLAGRA).

Autor kilkudziesięciu publikacji dotyczących handlu detalicznego w czasopismach HANDEL i WIADOMOŚCI HANDLOWE, oraz autor oprogramowania do analizy finansów i efektywności sklepu „CandiSoft”.

Właściciel firmy CANDI, oraz RetPro (komercjalizacja i zarządzanie galeriami handlowymi).

GOTOWE PRODUKTY SZKOLENIOWE DLA SIECI HANDLOWYCH

 <p>PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA E-SZKOLENIE CANDI www.nowoczesnysklep.pl</p>	<p>SZKOLENIE MULTIMEDIALNE PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Idealne narzędzie do szkoleń z zakresu obsługi klienta ➔ 108 ekranów – slajdów multimedialnych zawierających tekst, zdjęcia, rysunki, tabele, wykresy, filmy ➔ 30 ćwiczeń; 11 slajdów do wydruku; 11 filmów ➔ Cena promocyjna 1 licencji - 790 pln netto
 <p>ZARZĄDZANIE PERSONELEM ZARZĄDZANIE PERSONELEM E-SZKOLENIE CANDI www.nowoczesnysklep.pl</p> <p>I. PRZEWODZENIE II. MOTYWOWANIE III. KOMUNIKACJA W PRACY IV. RÓŻNORÓDNE SCENARIUSZE V. NABÓR I SELEKCJA PERSONELU VI. WARSZTATY UMIEJĘTNOŚCI TRENERSKICH</p>	<p>SZKOLENIE MULTIMEDIALNE ZARZĄDZANIE PERSONELEM</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Idealne narzędzie do szkoleń z zakresu zarządzania personelem ➔ 267 ekranów – slajdów multimedialnych zawierających tekst, zdjęcia, rysunki, tabele, wykresy, filmy ➔ 75 ćwiczeń; 42 slajdów do wydruku; 10 filmów ➔ Cena promocyjna 1 licencji - 990 pln netto
 <p>SEGREGATOR SZKOLENIOWY „KOMPETENCJE MENEDŻERSKIE” CANDI</p> <p>produkt szkoleniowy.pl Najlepsze Produkty szkoleniowe</p>	<p>SEGREGATOR SZKOLENIOWY „KOMPETENCJE MENEDŻERSKIE”</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Idealne narzędzie do prowadzenia szkoleń z różnych tematów ➔ 200 ćwiczeń; 500 stron ➔ 5 obszarów tematycznych ćwiczeń <ul style="list-style-type: none"> 1. Ćwiczenia z motywowania i przywództwa 2. Ćwiczenia z budowania zespołu 3. Ćwiczenia z zarządzania personelem 4. Ćwiczenia z komunikacji 5. Ćwiczenia integrujące i relaksujące ➔ CD z wyszukiwarką ćwiczeń ➔ Cena promocyjna - 399 pln netto