



PROGRAMA IN COMPANY

# RETAIL TRAINING

# UNA NUEVA MIRADA

El mercado de la moda hace años que cuenta con capacitación muy básica en temas de GESTION DE LAS TIENDAS Y LOS EQUIPOS COMERCIALES.

El mundo del retail cambia, se concentra, se moderniza, se mide y se materializa en nuevos canales

Los clientes son cada vez mas racionales, informados, saben que su dinero vale y buscan experiencias de valor.

**ADQUIRIR CONOCIMIENTOS DE MANAGEMENT PROFESIONAL EN LAS TIENDAS SERA UNA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS PARA PODER DIFERENCIARSE Y GANAR.**



**4500**

Personas del rubro  
capacitadas

**+20**

cursos y workshops  
con los temas clave

**15**

coaches  
especializados en el  
rubro moda

EL PROGRAMA MAS EXITOSO DE ARGENTINA

# RETAIL TRAINING

UNA CAPACITACION DIFERENTE Y TOTALMENTE INTERACTIVA  
NO SOLO MEJORA LAS HABILIDADES DEL EQUIPO COMERCIAL,  
SU CAPACIDAD DE GESTION, ORGANIZACIÓN Y RESULTADO  
COMERCIAL, SINO QUE AUMENTA CONSIDERABLEMENTE LAS  
VENTAS MIENTRAS SE DESARROLLA.

ALGUNAS DE LAS MARCAS QUE ACEPTARON NUESTRO DESAFIO:



LACOSTE



Lee



MACOWENS



Mimo & Co



PAULA CAHEN D'ANVERS



Penguin



PETER KENT



Wrangler



**CON UN FORMATO INNOVADOR Y TOTALMENTE ORIENTADO A RESULTADOS, EL PROGRAMA LLEVA AL EQUIPO COMERCIAL A SU MAXIMO POTENCIAL, ENSEÑÁNDOLES A GESTIONAR EL NEGOCIO Y CONVERTIR MAS VENTAS A PARTIR DE UNA METODOLOGIA DE TRABAJO TOTALMENTE PROBADA.**

Se preparan los equipos para comprender (y no repetir sin saber) **QUE HAY FACTORES Y PRACTICAS** que mejoran sustancialmente los resultados de los indicadores y la experiencia del cliente

Solo el trabajo planificado, organizado y liderado con metodología moderna e inteligente, logra cambiar los resultados en la tienda.

El programa busca generar el máximo impacto en los 60 días de implementación, pero a la vez dejar establecida una mecánica de trabajo continua y exitosa



# COMO FUNCIONA EL PROGRAMA

## TRABAJO CON SUPERVISORES

**01**  
**PLANIFICAR**

Se trabaja con el área comercial y con los supervisores, los principales objetivos del equipo, los indicadores claves, etc. Se preparan los materiales y actividades del entrenamiento

**02**  
**ALINEAR**

Se les enseña a los supervisores a utilizar la herramienta BI TRAINING .  
Se definen pautas de manera de trabajar alineados a la estrategia

**03**  
**COACHING**

Todas las semanas se revisa con ellos el avance del programa, se definen acciones tácticas en las tiendas en rojo, se los ayuda a organizar su store check

## TRABAJO CON STOREMANAGERS

**01**  
**CAPACITACION**

Se realizan 3 jornadas completas de capacitación para emponderar, organizar y darles las herramientas de gestión que utilizarán durante el programa

**02**  
**ORGANIZACION**

Durante las semanas del programa tendrán que realizar diferentes acciones enfocadas a mejorar los resultados del equipo

**03**  
**GESTION**

A lo largo de los días y guiados por el manual de trabajo, mejorarán su organización y foco, poniendo el énfasis en el equipo, los clientes y la gestión productiva de la tienda

## TRABAJO CON VENDEDORES

**01**  
**MOTIVAR**

Durante todo el programa son motivados a partir de una comunicación y metas claras, recepción de sus opiniones y comentarios

**02**  
**APRENDER**

Realizan actividades lúdicas para mejorar los pasos de la venta, presentación de producto, técnicas de cierre, etc.

**03**  
**ACCIONAR**

Cada día ven mejorar su performance a partir de llevar adelante simples pero organizados pasos, siempre con el coaching programado del store manager y finalmente trasladando ese conocimiento a una mejor experiencia de compra del cliente

UN TRABAJO ALINEADO Y EN EQUIPO ENTRE LA GERENCIA,  
LOS SUPERVISORES, LOS STOREMANAGERS Y LOS VENDEDORES

# FACTORES CLAVE QUE MEJORAN EL RESULTADO

## DIAGNOSTICO PREVIO Y METAS CLARAS

Se definen objetivos claros en ventas, unidades, precio promedio uxt y tasa de conversión por local y por vendedor.

## CONTROL DE INDICADORES APOYO SEMANAL

1 vez a la semana durante todo el programa nos juntamos con el equipo responsable de tiendas, para revisar la performance y acciones tácticas de todas las tiendas

## HERRAMIENTAS DE GESTION

Tablero de BI TRAINING  
PLANILLA DE NO COMPRA  
AGENDA SEMANAL  
APP con trivias de producto y ventas  
PLANILLA DE COACHING  
AULA VIRTUAL

## MOTIVACION Y SUPERACION CONSTANTE

TODO EL PROGRAMA SE HACE BAJO EL PARAGUAS DE UN DESAFIO ENTRE TIENDAS, LO QUE GENERA UN ESPIRITU COMPETITIVO MUY SANO Y ENRIQUICEDOR. SE DESTINAN PREMIOS A GANADORES EN FUNCION DE RESULTADOS SEMANALES Y MENSUALES



### EL PROGRAMA INCLUYE:

GUIA SEMANAL DE TRABAJO DEL SUPERVISOR 8EN FORMATO EXCEL  
GUIA IMPRESA DEL STORMANAGER  
ACTIVIDADES PARA VENEDORES DE LOCAL (IMPRESA)

# CON LA TECNOLOGIA COMO ALIADA INTELIGENTE

**BI TRAINING BY**



EL TABLERO DE BUSINESS INTELLIGENCE QUE PERMITE DAR SEGUIMIENTO A TODO EL PROGRAMA DE MANERA PRACTICA, ACCESIBLE Y DINAMICA.

- CARGA DE TODOS LOS OBJETIVOS SEMANALES
- MUESTRA EL RESULTADO DE TODOS LOS INDICADORES
- ANALIZA LA PERFORMANCE DE LAS TIENDAS Y DE CADA VENDEDOR
- ORDENA LA TABLA DE POSICIONES DEL DESAFIO ENTRE TIENDAS Y MUESTRA LA EVOLUCION DURANTE TODO EL PERIODO

ES ON LINE Y SE ACCED DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO  
ES SENCILLO DE LEER, PRACTICO Y MUY INSTRUCTIVO

## AULA VIRTUAL + APP

La manera más inteligente de transmitir conocimiento a la nueva generación de vendedores

Con las Trivias de producto/cliente /ventas los vendedores aprenden jugando y compitiendo



DESARROLLADOS POR LA EMPRESA  
QUE MAS SABE DE GESTION DE  
INDICADORES DEL MERCADO/MODA



## EL UNICO PROGRAMA QUE INCLUYE LAS 3 FASES CLAVE DEL APRENDIZAJE



**PRESENCIAL  
CON  
CAPACITACIONES A  
TODO EL EQUIPO  
QUE LES PERMITEN  
MEJORAR  
SUSTANCIALMENTE  
SUS HABILIDADES**



**ON LINE  
CON UN AULA  
VIRTUAL CON TODO  
EL CONTENIDO Y  
UNA APP PARA  
MEJORAR LAS  
ACTIVIDADES DE  
APRENDIZAJE**



**HERRAMIENTAS  
DE GESTION PARA  
MEJORAR Y  
ORGANIZAR EL  
TRABAJO DIARIO,  
PLANILLAS DE  
ACTIVIDADES Y  
JUEGOS**

**TENEMOS TODO LO QUE NECESITAN PARA IMPLEMENTAR MEJORAS EN  
SU NEGOCIO / EQUIPOS / PROCESOS / ESTRATEGIAS**

# **NUESTRA PLATAFORMA**

**QUE VAN A  
OBTENER LAS  
EMPRESAS QUE  
REALIZAN EL  
PROGRAMA  
UNA VEZ  
FINALIZADO**

- 1-** Su equipo gerencial (supervisores) se habrá acostumbrado a analizar los indicadores clave y ordenar y planificar su store check semanal en base a las prioridades de los mismos
- 2-** Sus Store managers habrán practicado cada día como planificar la semana, que tareas delegar, como hacer coaching a vendedores, como identificar la NO COMPRA de los clientes y que tareas de su trabajo son claves y agregan valor al resultado
- 3-** Los vendedores habrán tenido coaching TODOS los días, paracticando con juegos, como mejorar la presentación de los productos, hacer los pasos de la venta, vender adicionales. Estarán motivados y emponderados para alcanzar las metas
- 4-** Las tiendas habrán mejorado su performance, identificados los problemas y barreras que le impiden ser productivas y los RRHH que no están a la altura de las necesidades actuales
- 5-** Se quedarán con todos los materiales (manuales, planillas, videos, herramientas, etc) para poder realizar EN CUALQUIER momento el programa por su propia cuenta



DIPLOMADO FASHION BUSINESS

fashion Market Academy



PRESENCIALES / ON LINE

instorePro

BUSINESS INTELIGENT



DEZVLO BEVENIEZ ONIETZ EDICION IMPRESA AENIVZ



EDICION WEB / REDES SOCIALES



GRUPO fashion Market

INFORMACION CONOCIMIENTO PRODUCTIVIDAD



SPECIAL REPORTS



Fashion MANAGEMENT

fashion partners best tools



ARGENTINA - COLOMBIA - MEXICO - URUGUAY - CHILE - MIAMI

## Algunos de nuestros clientes:





/fashionmarketweb



/fashionmarketoficial



/company/fashion-market/

PROGRAMA IN COMPANY  
**RETAIL TRAINING**

Consultas:

[hola@fashionacademy.com.ar](mailto:hola@fashionacademy.com.ar)  
[www.fashionacademy.com](http://www.fashionacademy.com)

