

Dirección y organización del punto de venta. AREA DE DIRECCIÓN DEL PTO. DE VENTA.

El objetivo central es dotar de un modo práctico y ameno de las habilidades necesarias a las segundas encargadas de tienda para potenciar su diligencia y autonomía en la toma de decisiones cotidianas respecto a la dirección del punto de venta, permitiéndoles impulsar sus carreras profesionales en la empresa.

Trabajaremos como tomar decisiones para dirigir el punto de venta de forma óptima y con independencia en cuestiones de gestión y dirección de tienda diarias así como preparar al equipo para guiar y dirigir a sus colaboradores, además de conseguir comunicarse de manera eficaz con ellos , pudiendo ser un ejemplo a seguir. Abordaremos como sacar el potencial de los equipos de trabajo y como captar las necesidades y limitaciones de cada uno de sus colaboradores y así avanzar en las posibles dificultades dentro de la empresa.

Metodología teórico-práctica con casos prácticos y problemas reales.



Nº ALUMNOS

12 - 25

Nº DE HORAS

8-16 horas

¿A quién va dirigido?

Comerciantes y encargados de establecimientos comerciales.

