

Gestión Retail 360°

Temario referencial | 3 sesiones de 3 horas | Virtual en vivo

OBJETIVO

Desarrollar las herramientas fundamentales para diagnosticar y mejorar el desempeño retail a partir de tráfico, conversión, ticket, surtido, inventario, ejecución comercial y productividad de tienda.

CONTENIDO

- 1 Sesión 1 | Lectura del negocio retail**
 - Tráfico, conversión, ticket promedio y productividad.
 - Cómo interpretar el resultado retail más allá de la venta.
- 2 Sesión 1 | Categorías y surtido**
 - Análisis de categorías, best sellers y slow movers.
 - Surtido, espacio y foco comercial.
- 3 Sesión 2 | Inventarios, rotación y disponibilidad**
 - Cobertura, quiebres de stock, sobreinventario y reposición.
 - Cómo detectar pérdidas de venta por inventario.
- 4 Sesión 2 | Pricing, promociones y ejecución en tienda**
 - Acciones comerciales, visual merchandising y experiencia del cliente.
 - Productividad del equipo y ejecución del punto de venta.
- 5 Sesión 3 | KPIs y Plan de Mejora Retail**
 - Indicadores esenciales para tienda, categoría e inventario.
 - Construcción del Plan de Mejora Retail aplicado al negocio.

METODOLOGÍA

Exposición aplicada + análisis de indicadores retail + ejercicios de diagnóstico + construcción de un plan de mejora.

ENTREGABLE

Plantilla de Diagnóstico Retail + Tablero de KPIs + Plan de Mejora Retail.