

Gestión Retail 360°

Temario referencial | 6 sesiones de 3 horas | Virtual en vivo

OBJETIVO

Desarrollar integralmente la gestión retail con una visión 360° que permita mejorar ventas, rentabilidad y productividad a través del análisis de tienda, categorías, inventario, ejecución comercial y experiencia del cliente.

CONTENIDO

- 1 Sesión 1 | Drivers del negocio retail**
 - Tráfico, conversión, ticket y productividad.
 - Cómo diagnosticar una tienda y entender sus resultados.
- 2 Sesión 2 | Category Management y surtido**
 - Categorías, familias, best sellers y space management.
 - Surtido y productividad por categoría.
- 3 Sesión 3 | Inventarios, compras y reposición**
 - Rotación, cobertura, quiebres de stock y sobreinventario.
 - Decisiones para mejorar disponibilidad y capital invertido.
- 4 Sesión 4 | Pricing, promociones y rentabilidad**
 - Impacto de precio y promociones en venta y margen.
 - Diseño de acciones comerciales con foco en rentabilidad.
- 5 Sesión 5 | Visual merchandising y gestión del equipo**
 - Ejecución en tienda, experiencia del cliente y productividad del personal.
 - Cómo convertir la tienda en un espacio comercial de alto desempeño.
- 6 Sesión 6 | KPIs y Plan de Mejora Retail**
 - Tablero de control para tienda, categoría e inventario.
 - Construcción del Plan de Mejora Retail aplicado al negocio.

METODOLOGÍA

Sesiones aplicadas + casos + análisis de indicadores + diseño progresivo del Plan de Mejora Retail durante el programa.

ENTREGABLE

Plantilla Integral de Diagnóstico Retail 360° + KPIs + Plan de Mejora y Prioridades de Ejecución.