



Precio

Producto

Publicidad

Programa:

El ABC del Minimarket

“El Supermercado del Futuro”



Gestión
Comercial



enfocuecliente

Programa “El ABC del Minimarket”

1. Presentación del Programa

Presentación del Programa

Gestionar negocios es un arte y si le sumamos muchos productos y márgenes reducidos, el reto es grande, por esto conocer y saber usar herramientas, es asegurar la rentabilidad de la gestión.

Este programa busca brindar un método de trabajo propio para un Minimarket, negocio de mucho potencial de crecimiento, pero también de mermas, precios mal puestos, compras no analizadas, personal desmotivado, entre otros aspectos a cuidar en este tipo de negocio.

Los conceptos sumados a las experiencias de personas que ya tienen su propio Minimarket y crecen con éxito son la mezcla que ofrecemos en este programa único en la región y que hace posible aprender lo necesario para la gestión educada y rentable de un Minimarket, el supermercado del futuro

Dirigido a:

Dueños o administradores de negocios que quieran dar el salto y convertir su negocio en un Minimarket exitoso.

enfoque 

Programa “El ABC del Minimarket”

2. ¿Por qué llevar el programa?

1. Lo aprendido es de rápida aplicación

- Evitarás sobrecostos
- Aprenderás de estrategias para sostener las ventas
- Aplicarás correctamente el Marketing, administración y finanzas
- Usarás herramientas sencillas para el control diario de mermas, ganancia, rotación entre otros

2. Profesionalizaras el negocio

- Desarrollarás al equipo de trabajo
- Serás capaz de usar un software que te genere rentabilidad
- Identificar oportunidades de negocio en posibles extensiones de líneas



3. Podrás hacer que tus ventas crezcan

- Generando estrategias sencillas
- Desarrollando habilidades en el equipo de trabajo
- Controlando los indicadores básicos de un Minimarket



Precio

Producto

Publicidad

Retail

Clientes

Programa "El ABC del Minimarket"

3. ¿Qué aprenderás?

CURSOS

Curso 1

Como implementar estrategias de venta y relacionarnos con el cliente

1. Como seleccionar la estrategia según la etapa del negocio
2. Mis clientes y la propuesta de valor adecuada
3. La matriz del crecimiento del Minimarket

Curso 2

Como desarrollar al equipo de trabajo

1. La profesionalización de la organización (Equipo y ERP)
2. Los buenos hábitos para desarrollar fidelidad interna y externa
3. Como gestionar las categorías del negocio
4. Relacionamiento y fidelización del cliente

Curso 3

Como gestionar el negocio

1. La Gestión Operativa Eficiente
 - a) La Gestión Comercial (PDA: Plan de activaciones)
 - b) La Gestión logística
 - c) La Gestión financiera
2. El crecimiento con Indicadores de gestión:
 - a) De Salud económica (**Herramientas:** Ventas y EGyP)
 - b) De Salud de marca (**Herramientas:** NPS y LE)

Curso 4

Como hacer crecer tu Minimarket

1. La organización para el crecimiento
2. La ejecución para el crecimiento
3. Opciones para crecer:
 - Categorías,
 - Co - Branding,
 - Sucursal,
 - Franquicia,
 - Sociedad,
 - Penetración.

Curso 1

Como implementar estrategias de venta y relacionarnos con el cliente

Herramienta 1: Aspectos valorados por el comprador
Herramienta 2: Estrategias
Herramienta 3: Matriz de crecimiento
Lectura 1: El Poder del Shopper (Comprador)
Lectura 2: 6 preguntas clave para conocer a tus clientes
Lectura 3: El servicio al cliente - Cap1. La rentabilidad del cliente
Video 1: Relacionamiento con el cliente

Curso 2

Como desarrollar al equipo de trabajo

Herramienta 4: Test del comunicador
Herramienta 5: MOF del Administrador y Jefe de Minimarket
Herramienta 6: Formato de encuesta de satisfacción del cliente
Herramienta 7: Test de la personalidad
Lectura 4: Que es la experiencia del cliente
Lectura 5: Satisfacción Modelo
Video 2: "Minimarket Modelo"

Curso 3

Como gestionar el negocio

Herramienta 8: Presupuesto de ventas
Herramienta 9: Márgenes por familias promedio
Herramienta 10: Como calcular el margen de un producto
Herramienta 11: Estado de Ganancias y pérdidas
Herramienta 12: Plan de activaciones
Video 3: Activación
Video 4: La logística en un Minimarket

Curso 4

Como hacer crecer tu Minimarket

Lectura 6: Libro las 4 Disciplinas Pag. 14 – 24 La ejecución



Programa “El ABC del Minimarket”

4.¿Como llevarlo?

Detalles para la participación

Programa de capacitación digital asincrónico

El participante además recibirá:

- 1. Material de lectura**
- 2. Herramientas para uso diario**
- 3. Las sesiones que podrá revisar a su medida de posibilidad de avance**

Informes Wasap Perú
Perú (+51) 994 135 542
<https://www.facebook.com/EnfoqueClientePE>

Los pagos se realizan en la cuenta de la empresa ENFOQUE CLIENTE SAC

Depósitos a : BCP Cuenta corriente soles 191-2264-755-011 CCI:
00219100226475501154 A nombre de ENFOQUE CLIENTE SAC RUC 20600645677

Una vez se realice el pago deberá enviar el voucher para darle acceso a las clases que le permitirán llevar el curso, recibir las herramientas, videos, libros y descargar lo necesario

Inversión:

Programa “El ABC del Minimarket” de 4 cursos:

S/249

(Doscientos cuarenta y nueve soles)

Expositor



MBA. CHRISTIAN GONZALES

Director

Cuenta con más de 20 años de amplia y sólida experiencia en Gestión Comercial, con desarrollo en Investigación y Marketing Estratégico aplicado al mercado peruano.

Es docente en desarrollo de temas Comerciales. Además siendo gerente de Arellano Marketing y Sedapal, ha sido ponente y consultor para empresas como: Electrocentro, Lan Perú, Natura, Willax TV, APEMA, Aceros Arequipa, Scotiabank, GyM, Universidad e Instituto Continental, Unilever, MABE, Universidad Ricardo Palma, UPC, Menorca, Electrocentro, Molitalia, Toyota del Perú, Grupo Distriluz, Inmobiliari, Serpar, Sanicenter, Supermercados peruanos, Azaleia, Aceros Arequipa entre otras.

Actualmente es Director en Enfoque Cliente empresa especializada en gestión comercial, ejecutor de estrategias en Retail y Minimarket, Gerente Comercial En Sedapal, director en Doctor Del Agua empresa dedicada al buen uso y cuidado del agua y saneamiento, ha asumido cargos gerenciales en Arellano Marketing, Enfoque Cliente y Kraft Foods, además experiencias en gestión comercial en empresas como MG Roca, Backus y Artexth.

Cuenta con un MBA de Centrum Católica, además de una especialización en Marketing por la UPC. Ingeniero Industrial de la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI)

Ah sido docente en universidades como Toulouse Lautrec, UNMSM y Actualmente es docente en Cetrum Católica para los tópicos referidos a Gestión Comercial, Marketing y Ventas

Especialistas: Christian Gonzales - Arellano Marketing Retail en el ...



https://www.youtube.com/watch?v=G_gTPsV4p8

14 sept. 2014 - Subido por Asociación Peruana de Estudiantes de Ma
Christian Gonzales - Gerente Comercial de Arellano Marketing. Nos
sobre el desarrollo ...

Entrevista Christian Gonzales - TV Perú - YouTube



<https://www.youtube.com/watch?v=WZuB1CCIsnc>

20 oct. 2014 - Subido por Arellano Marketing
... por ello el especialista en marketing, Christian Gonzales, indica qu
clase ... Entrevista Christian ...

Estudio Retail Peruano 2012. - YouTube



https://www.youtube.com/watch?v=Ypgrm_ChglyY

20 jul. 2012 - Subido por Arellano Marketing
Reatil Peruano 2012. Entrevista a Christian Gonzales, Director Come
Arellano Marketing.

El Expositor además es autor de los libros

“La fórmula para vender a empresas”

Estrategias y Canal de venta para ventas B2B

Y “El ABC del Minimarket”

El supermercado del futuro

