

EC

ESCUELA COMERCIAL

ENFOQUE CLIENTE

Programa

EL ABC DEL MINIMARKET

**¿TRABAJAS MUCHO Y NO LOGRAS LOS INGRESOS QUE DESEAS?
¿DESEAS DESARROLLAR EL NEGOCIO PERO NO SABES COMO?
¿TUS CLIENTES SE VAN CON LA COMPETENCIA?**

ENTONCES ESTE PROGRAMA DE 4 CURSOS ES PARA TI!

www.enfoquecliente.com

EC

ESCUELA COMERCIAL

ENFOQUE CLIENTE

QUIENES SOMOS

Somos la primera Escuela Comercial peruana dedicada a brindar cursos y programas enfocados en el cliente y que tienen como bases el marketing y las ventas.

Nuestra propuesta esta basada exclusivamente en capacitar y formar a personas dedicadas o que deseen dedicarse al mundo comercial.

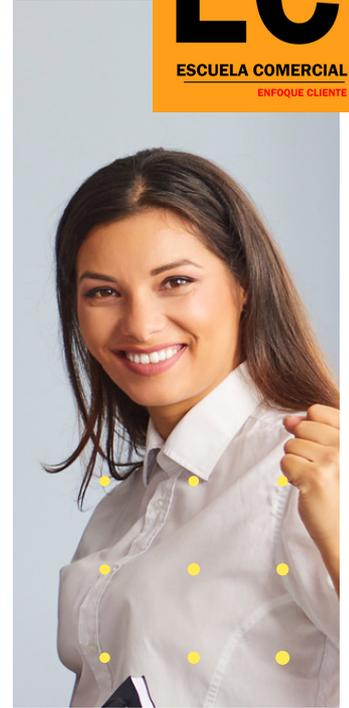
Para esto:

1. Contamos con especialistas ejecutores activos de estrategias exitosas y de aprendizaje dirigidas al mercado peruano y latinoamericano.

2. Acompañamos a atender servicios de la gestión comercial para empresas a travez de proyectos exitosos en lo referente a marketing, ventas, atención al cliente, negociación y comercialización.

EC

ESCUELA COMERCIAL
ENFOQUE CLIENTE



SOBRE NOSOTROS

LO QUE HACEMOS

Buscamos desarrollar a nuestros estudiantes para que sean capaces de lograr resultados comerciales tangibles implementando métodos, técnicas, procesos y disciplinas para su educación formativa aplicativa

Brindamos formación comercial para mejorar el marketing, la atención y las ventas de las empresas.

Para esto desarrollamos una formación con métodos que permitan al estudiante aplicar lo aprendido en mejorar la satisfacción y relación con sus clientes e incrementar sus ventas en el corto plazo, en el mediano posicionar su marca y generar las bases para poder retener a sus clientes

EL ABC DEL MINIMARKET

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

Un Minimarket es un lindo negocio, lleno de muchos productos con márgenes reducidos lo que hace el reto mas grande aún, por esto saber usar herramientas sencillas de gestión, significa asegurar el obtener una utilidad real al final del mes y no haber trabajado en vano.

Con herramientas y métodos sencillos pueden notarse incrementos importantes y satisfactorios. Este programa brinda un método propio para un Minimarket, negocio con mucho potencial de crecimiento, pero también con mermas, precios mal puestos, compras no analizadas, personal desmotivado, entre otros aspectos a cuidar en este tipo de negocio.

Los conceptos que se explican, sumados a las experiencias de quienes 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, al que nosotros llamamos “El supermercado del futuro”

Al finalizar el programa estarás en condiciones de dirigir un Minimarket o Súpermercado Pequeño, dominarás los conceptos de gestión logísticos, financieros y comerciales para con herramientas sencillas puedas hacer rentable el negocio.



¿POR QUÉ LLEVAR ESTE PROGRAMA?

Segundo: Profesionalizar el Negocio

- Desarrollarás a las personas con quienes trabajas y podrás ir formando un equipo eficiente y capaz paso a paso
- Identificarás los beneficios de usar un software y el costo de implementación
- Identificar oportunidades en tu negocio para desarrollar nuevas líneas de negocio

Cuarto: El docente es autor de

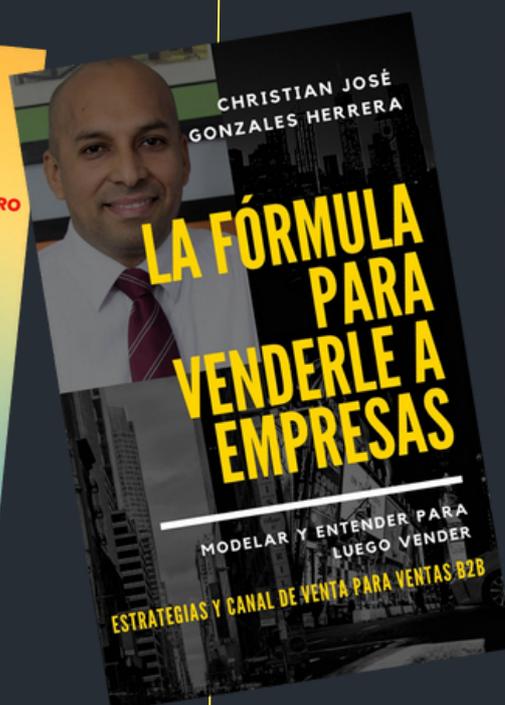
Libro: El ABC del Minimarket
 Libro: La Fórmula para venderle a empresas

Primero: Lo aprendido es de rápida aplicación

- Evitarás sobrecostos
- Aprenderás PASO A PASO de estrategias para incrementar las ventas
- Aplicarás el Marketing, Administración y Finanzas para ordenar el negocio y generar utilidad de manera planeada siempre
- Te entregaremos herramientas sencillas para el control diario de mermas, ganancia, rotación entre otros

Tercero:; Podrás hacer que tus ventas crezcan

- Generando estrategias sencillas de rápida aplicación
- Desarrollando habilidades en el equipo
- Controlando los indicadores básicos



METODOLOGÍA

1

Las clases son grabadas y el participante podrá ver las grabaciones de manera repetida por 6 meses

2

Son 4 Cursos especializados con ejercicios de Minimarket

3

El curso contiene casos reales aplicados de Minimarket

4

Se proponen métodos para calcular la rentabilidad es decir, saber si ganamos dinero o no

5

El curso es individual y con videos cortos de 5 minutos cada video aprox

6

No existe ningún trabajo aplicativo o evaluación

7

El participante obtendrá:
1. Material de lectura
2. Herramientas para uso diario
3. Grabaciones

8

El participante recibirá un diploma en PDF de participación a nombre de la Escuela Comercial Enfoque Cliente

9

El participante recibirá una constancia de 48 Horas lectivas a nombre de la Escuela Comercial Enfoque Cliente.



¿QUÉ APRENDERÁS?

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
 - b) La Gestión logística
 - c) La Gestión financiera
2. El crecimiento con Indicadores de gestión:
 - a) De Salud económica
 - b) De Salud de marca

Curso 4:

Como hacer crecer tu Minimarket

1. La organización para el crecimiento
2. La ejecución para el crecimiento
3. Opciones para crecer el negocio:
Ampliaciones, Categorías, Sucursal, Franquicia, Delivery Sociedad, Entre otros,

DIRIGIDO A:

Dueños o administradores de negocios que quieran dar el salto y convertir su negocio en un Minimarket rentable y que genere utilidades reales crecientes.

INICIO: TODOS LOS MESES

TELÉFONOS

 01 704 0656

 994135542

CORREO ELECTRÓNICO

 contactos@enfoquecliente.com

Al llevar el programa podrás asistir a una capacitación virtual grupal en línea de 60 minutos con el expositor para tratar el tema:
"Tips para rentabilizar rápido"

REQUISITOS

Conocimientos básicos sobre negocios, Contar con PC o Laptop con cámara, micrófono y audio, conectada a internet,

Interés en investigar, estudiar y administrar un negocio rentable,

Precio por llevar 1 solo curso S/119 (Ciento Diecinueve Soles). Puedes elegir cualquiera de los 4 cursos del programa

Precio del programa de 4 cursos S/299 (Doscientos noventa y nueve soles)

Abonos a la cuenta corriente
Soles:
BCP 191-2264-755-011
CCI - 00219100226475501154

A nombre de ENFOQUE CLIENTE, RUC 20600645677,
Yape o Plin al 994 135 542 a Nombre de Christian Gonzales Herrera

Envíanos el Voucher a cobranzas@enfoquecliente.com. y te enviaremos el link para que puedas iniciar con el programa.

SÍGUENOS



<https://www.facebook.com/EnfoqueClientePE/>



<https://www.linkedin.com/company/10118577/admin/>

www.enfoquecliente.com