

BODRUM TİCARET ODASI EĞİTİM MERKEZİ PERAKENDE VE MAĞAZA YÖNETİMİ

Bazı mağazaların inanılmaz bir çekim gücü vardır. İçeri girdiğimizde her ürüne dokunmak, daha çok zaman geçirmek isteriz. Ürünleri sergileyiş biçimleri, satış temsilcilerinin davranışları ve yarattıkları atmosfer ile bizi büyülerler. Hiç aklımızda olmayan şeyleri satın aldırır böyle yerler insana.

Sizin de böyle mağazalarınız var mı? Her seferinde "Ne keyifli yer burası" dediğiniz, kendinizi iyi hissettiğiniz. Perakendecilik ve mağaza yönetimi böyle bir aşamaya geldi işte. Öyle bir bolluk yaşıyoruz ki iyi bir deneyim yaşatmayan mağazalar artık rekabetten sınırlanıyorlar.

Bu işin temelinde müşterinin nabzını tutmak ve müşteriye velinimet olarak görmek aynı kalsa da bugün geldiğimiz noktada bu sektör, "operasyonel bir mühendislik" işidir. İşin içinde yönetilmesi gereken sayısız değişken mevcuttur. En çok müşteri trafiğine sahip olacak yerde, uygun büyüklükte mağaza açmak, hizmet verecek çalışanları sürekli eğitmek, doğru fiyatlandırma yapmak, ürünleri doğru teşhir etmek, mağazaya giren ziyaretçileri müşteriye dönüştürmek, onların tekrar geri gelmesini sağlamak emek, zaman ve para gerektiren bir iştir. Müşteri bağlılığının % 30'ların altına düştüğü bu dönemde işin tüm detayları başarı için çok önemli hale gelmiştir.

"Perakende ve Mağazacılık sektöründe, sizde sadece ürün sattığınızı sanıyorsanız yanılıyorsunuz. Sattığınız şey alışveriş deneyimi ve m2 alandır. Bu işi bir mühendislik disiplini içinde yapanlar uzun dönemde hayatta kalacaktır."

Şemsettin Akçay

Perakendecilik sadece bir verimlilik ya da dekorasyon işi değil, müşteri ihtiyacına odaklanmayı gerektiren ama aynı zamanda estetik ve eğlenceli bir deneyim yaşatmayı amaçlayan bir iş olarak ele alınmalıdır. Müşterinin hem aklını hem kalbini kazanmanız gerekir.

"Eğer mağazalara sadece bir şey satın almaya ihtiyacımız olduğunda gitseydik ve yalnızca planladığımız şeyi alsaydık ekonomi çökerdi" Paco Underhill

Rekabet edecek yerli yabancı, işletme sayısının her geçen gün artması, perakende ve mağazacılık sektörü için üretimden mağaza yapılanmasına, pazarlama tekniklerinden müşteri memnuniyetine kadar her konuda bir yenilik, bir farklılık yapmayı ve aslında fark edilmeden işletmeyi içten içe kemiren "indirim" alışkanlığından uzaklaşarak farklı şekillerde maliyetleri düşürerek karlılığı arttırmayı zorunlu hale getirmiştir.

BODRUM TİCARET ODASI EĞİTİM MERKEZİ

Her işletmede yapılan işin temeli İNSAN'dır. Bu seminerde Mağaza, Ürün, Hizmet üçgeninin tam kalbinde yer alan insan farklı bir bakış açısı ile ele alınmaktadır. Farkındalığınızı arttırmak, iş ve işletme kalitenizi yükseltmek ve sıra dışı iletişim yöntemlerini, maliyetlerinizi düşürerek müşteri satın alma sıklığını ve sayısını arttırmayı, tüm bunlara ilişkin birbirinden farklı teknikleri bu eğitimde öğreneceksiniz.

Bu seminerde öğreneceğiniz bilgi ve kabiliyetlerle yaptığınız işi kısa sürede geliştireceksiniz. Alan ve kategori yönetimi ile mağazanızda gizi kalan kâr noktalarını ortaya çıkaracaksınız. Müşteri ilişkileri yönetimi ile memnuniyet oranınızı arttıracak, öğreneceğiniz psikolojik tetikleyicilerle satış sürecinizi ve elde ettiğiniz sonuçları iyileştireceksiniz. Bir çok mağazanın benzer hale geldiği günümüzde GTN yaklaşımı ile fark yaratmanın ne kadar kolay olduğunu göreceksiniz. Mağaza yöneticisi olarak zamanınızı daha etkin ve verimli kullanabileceksiniz. 1-12-50 yaklaşımı ile temel görevlerinizden birisi olan yeni müşteriler yaratmanın sırrını öğreneceksiniz.

TARİH	:25 Aralık 2015-Cuma
SAAT	:10:00 -17:00
SÜRE	: 6 Saat
YER	:BODTO Eğitim Merkezi
ÜCRET	:Ücretsiz
EĞİTMEN	:ŞEMSETİN AKÇAY

İÇERİK:

- Perakende ve Mağaza Yönetim Mühendisliği
- Alan ve Kategori Yönetimi
- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Çalışanların Satış Kabiliyetlerini Geliştirmek
- GTN ile Fark Yaratmak
- Daha çok satış için 140 neden
- 60-30-10 Yaklaşımı
- Satış sürecinde uygulayabileceğiniz psikolojik tetikleyiciler
- 1-12-50 Yaklaşımı ile yeni müşterileri kolayca yaratmak