



ШКОЛА RETAIL

27 – 28 Сентября 2017 года
Москва, ЦВК «Экспоцентр», пав.1
Зал «Восточный»

Краснопресненская набережная, 14

ШКОЛА RETAIL. FASHION

ЦЕЛЬ ШКОЛЫ - построение системы работы Вашего магазина, которая неизбежно ведет к РОСТУ качества обслуживания и финансовых показателей. Результат уже в этом сезоне.

РАСПИСАНИЕ

27 СЕНТЯБРЯ

10:30 – 11:00 – регистрация участников, приветственный кофе

11.00 - 15.00 (с перерывом на кофе-брейк)

СОЗДАНИЕ СТАБИЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Отработанные на практике методы и техники управления, приводящие к повышению эффективности магазина или сети.

- Система работы управляющего, администратора, старшего продавца модного розничного магазина. Законы успешного управления в ритейле.
- Финансовые показатели работы магазина. Методы и приемы роста конверсии, длины чека и выручки дня.
- Эффективная система работы линейного персонала. Результативность каждой рабочей смены в FASHION RETAIL.

28 СЕНТЯБРЯ

15:00 – 15:30 – сбор участников, приветственный кофе

15.30-19.30 (с перерывом на кофе-брейк)

СТРАТЕГИЯ РОСТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Планирование и стратегия пошагового достижения роста показателей магазина

- Формирование стиля и качества обслуживания – как конкурентного преимущество магазина.
- Контроль, отчетность и порядок в рабочих процессах.
- Разработка участниками конкретного плана действий для своего магазина, исходя из текущего положения дел.

Информационный партнер школы ритейла Fashion



[Подробнее о курсе и его авторах.](#)

ШКОЛА RETAIL. ЛЮБЫЕ ТОВАРНЫЕ КАТЕГОРИИ

ЦЕЛЬ ШКОЛЫ - построение системы работы Вашего магазина, которая неизбежно ведет к РОСТУ качества обслуживания и финансовых показателей. Результат уже в этом сезоне.

РАСПИСАНИЕ

27 СЕНТЯБРЯ

15:00 – 15:30 – регистрация участников, приветственный кофе

15.30 - 19.30 (с перерывом на кофе-брейк)

Законы успешного управления в ритейле

Отработанные на практике методы и техники управления, приводящие к повышению эффективности магазина или сети.

- Система работы управляющего, администратора, старшего продавца модного розничного магазина.
- Финансовые показатели работы магазина. Методы и приемы роста конверсии, длины чека и выручки дня.
- Эффективная система работы линейного персонала. Результативность каждой рабочей смены в магазине.

28 СЕНТЯБРЯ

10:00 – 10:30 – сбор участников, приветственный кофе

10:30 – 14:30 (с перерывом на кофе-брейк)

Стратегия роста

Пошаговые действия, направленные на рост конверсии, среднего чека и выполнение плана магазина.

- Формирование стиля и качества обслуживания – как конкурентного преимущество магазина.
- Контроль, отчетность и порядок в рабочих процессах.
- Планирование и стратегия пошагового достижения роста показателей магазина на полгода.
- Разработка каждым участником конкретного плана действий для своего магазина, исходя из текущего положения дел.

[Подробнее о курсе и его авторах](#)

КТО ПРОВОДИТ

Татьяна Балдецкая и Зоя Шаповалова

- ✓ Основатели Центра ритейл-консалтинга Точка Роста
- ✓ Практики RETAIL (управление розницей) с 15летним опытом
- ✓ Консультирование, сопровождение и обучение более 100 сетей и магазинов в РФ, среди которых Tom Farr, Intimissimi, Calzedonia, Finn Flare, Terranova, United Colors of Benetton, Columbia, Mango, Красный куб и другие
- ✓ Авторы и разработчики систем управления, наставничества для розницы
- ✓ Авторы учебника продаж, а также методик обучения продавцов-консультантов, управляющих и наставников в магазинах

ДЛЯ КОГО

ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ бизнеса, которые хотят освободиться от постоянной текучки проблемных вопросов, и заняться ростом дохода магазина и стратегическим развитием своего дела.

ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ розничных сетей и магазинов, которые отвечают за выполнение плана и качество работы коллектива.

Группа для сегмента FASHION RETAIL - брендовые и мультибрендовые магазины одежды, обуви, аксессуаров, белья.

РЕЗУЛЬТАТЫ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

(при условии внедрения изученного в ежедневную работу магазина!)

- ✓ Рост качества обслуживания в магазине и активности работы продавцов.
- ✓ Рост конверсии и среднего чека, выполнения плана магазина.
- ✓ Создание стабильной системы управления, которая станет основой Вашего бизнеса.

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ ПРОГРАММЫ

1. **только ПРАКТИКА** (вопрос внедрения рабочих техник в жизнь магазина, является центральным!)
2. **только КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ** (никакой воды, только темы, которые касаются результатов, показателей и качества обслуживания магазина)
3. **только СИСТЕМА** (пошаговые ежедневные действия, которые приводят к построению сильной системы работы всего коллектива)