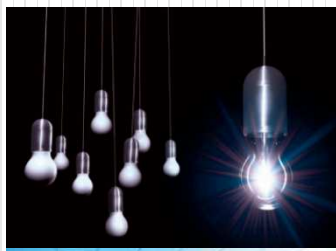


AULA DIRECTIVOS  
andimac [empresa]

***INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EN LAS TIENDAS CON LA  
METODOLOGÍA RETAIL COACHING***



**Impartido por Benoit Mahe**

**27 de marzo, Madrid**

**7 de abril, Barcelona**

**andimac**  
ASOCIACIÓN NACIONAL DE DISTRIBUIDORES DE CERÁMICA Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

## **INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EN LAS TIENDAS CON LA METODOLOGÍA RETAIL COACHING**





### **OBJETIVO:**

En la España del 2011 ya no se puede ganar dinero sin contar con las personas. Hay que implicar al personal como si fuera un equipo de futbol. En esta sesión Benoit Mahé expone las claves y método del Retail Coaching: modelo semanal de resultados que a partir de las herramientas de seguimiento que presentan, las habilidades concretas para optimizar cada área comercial del negocio y la comunicación efectiva continua con cada miembro del equipo, da como resultado un modelo pensado para aumentar la facturación de cada miembro del equipo. Y de este modo, con objetivos individuales se logran objetivos de empresa.



### **PROGRAMA:**

-  **Matemáticas del Comercio y Cuadro de mando:** porque lo que no se mide no puede crecer.
-  **Estándares de Venta No Negociables / Servicio al Cliente:** porque necesito definirme como organización si quiero fidelizar a mi cliente, porque ya no basta con satisfacerlo.

## **INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EN LAS TIENDAS CON LA METODOLOGÍA RETAIL COACHING**

- **El Vendedor –Asesor- Coach de élite y las 8 C’s de una venta excelente:** porque una venta excelente pasa necesariamente por una relación humana gratificante con el cliente.
- **Coaching y PNL en Venta:** porque hay que romper las barreras mentales de nuestro equipo: hay que pasar de “esto no se puede hacer” a “estamos preparados para lograrlo”.
- **Reuniones periódicas:** Porque hay que saber sacar lo mejor de cada uno de nuestros comerciales, y valorar de forma individual su trabajo y objetivos.
- **Gestión del estrés:** porque la actividad comercial diaria genera estrés. Puede resultar paralizante o estimulante. ¿Cómo hacerlo estimulante?.
- **Liderazgo:** porque en el día a día sólo un liderazgo claro permite avanzar.
- **Retail Marketing:** las 7 P’s, porque el coaching está basado en la toma de acción y debemos elegir prioridades y coherencia del marketing mix.
- **CRM, Fidelización y Redes Sociales:** porque los tiempos han cambiado.

## **INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EN LAS TIENDAS CON LA METODOLOGÍA RETAIL COACHING**



### **PROFESOR: Benoit Mahé**

- Socio-Director de Capkelenn
- Licenciado Icade y Cesem (Francia); Executive MBA Instituto de Empresa. Profesor asociado Instituto de Empresa.
- Coach certificado Nº 1054061 por el ICF (International Coach Federation) Master Practitioner PNL (Programación Neuro Lingüística) y miembro de la Asociación Francesa de Conferenciantes Profesionales.
- Colaborador de Andimac en el I Foro de Innovación Comercial, visible en el DVD 1 que se les remitió el pasado mes de enero.
- Ha desarrollado su carrera en multinacionales americana, española y francesa en Europa y América Latina, en gestión de tiendas y de negocios de distribución.
- Hoy se dedica a colaborar con negocios de distribución en su mejora productiva, entre otros distribución de materiales de construcción.

## **INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EN LAS TIENDAS CON LA METODOLOGÍA RETAIL COACHING**



### **Inscripciones**

- Socios Andimac: 200 euros, bonificables 100%  
(Ver ficha de inscripción adjunta)
- No socios: 600 euros, bonificables en un 35%
- Metodología:
  - Taller presencial de 6 horas
  - Realización de casos, trabajo en equipo vía plataforma teleformación
  - Análisis de los trabajos individuales y en grupo.
- Horario:  
De 11:00 a 18:00 horas
- Fechas:
  - Madrid: 28 de marzo
  - Barcelona: 7 de abril