

OFFERTA FORMATIVA > SALES

Retail Training

Una rete formata, motivata e coinvolta per stare sul mercato con successo

Le sfide del mondo retail oggi sono sempre più articolate e complesse: una rete formata su competenze tecniche e trasversali, motivazione e coinvolgimento sono tre elementi da cui non è più possibile prescindere.

Perché

Il consumatore è oggi decisamente più preparato, analizza e decide l'acquisto sulla base di una serie di indicatori che vanno al di là della semplice convenienza di prezzo. Il mercato, soprattutto dopo il fermo dovuto alla pandemia e al lockdown, si sta chiaramente muovendo su due fronti: da un lato l'acquisto delle cosiddette commodities, ovvero prodotti di consumo a basso valore aggiunto, gestite sempre più attraverso il canale online, con una grande attenzione alla facilità di ordine e di consegna; dall'altro il desiderio di soddisfare un bisogno di "momento speciale" per tutti gli acquisti ritenuti coerenti con il proprio modo di essere e di vivere.



Chi siamo

Accompagnare persone e organizzazioni nel cambiamento: questo è ciò che amiamo fare, andando oltre le rigide distinzioni tra formazione e consulenza.

Partiamo dallo sviluppo dell'individuo e della sua eccellenza nel cuore dell'azienda, per sostenerne i processi evolutivi.

La nostra forza è il connubio tra la grande esperienza del team e la capacità di proporre contenuti all'avanguardia di un'offerta internazionale, avvalendoci di un pool di professionisti specializzati in diversi settori.

Come

Riuscire a formare addetti vendita (o Sales Specialists) e Store Manager/Franchisee che sappiano intercettare il bisogno individuale e creare un'esperienza di acquisto unica (pur con un prodotto di massa) è sicuramente il terreno su cui si giocherà il successo nei prossimi anni.

Preparazione tecnica e trasversale, motivazione, coinvolgimento sono tre elementi da cui non è più possibile prescindere.

Le soluzioni

VisionMind ha gestito in questi ultimi anni una serie importante di progetti legati al mondo retail, grazie anche alle esperienze sul campo di alcuni suoi consulenti, che non solo sono esperti di retail, ma hanno lavorato a lungo in questo mondo, e ne conoscono le logiche interne e esterne.

L'offerta formativa e/o consulenziale è vasta e, come nello stile VisionMind, assolutamente personalizzata:

PER GLI ADDETTI VENDITA

Formazione di prodotto e sul Marketing Mix

Un approccio operativo per migliorare la consapevolezza delle leve utilizzate che può comprendere la costruzione del Manuale di prodotto a uso interno; sessioni di TTT su Senior per garantire la continuità di competenze; pillole formative online o in presenza per nuovi ingressi (anche temporanei).

Formazione su tecniche di vendita attiva e gestione dell'esperienza emotiva del cliente

Creazione o supporto nello sviluppo dello specifico Modello di Servizio e formazione estensiva o intensiva per vendere di più e meglio.

Affiancamenti sul campo e Training on the job

Il mondo Retail sicuramente ha difficoltà oggettive a organizzare momenti formativi di taglio classico, a causa del numero di ore di presenza in punto vendita e dell'impossibilità, spesso, di sguarnire i turni.

VisionMind, attraverso professionisti di grande esperienza sviluppata specificatamente nel settore, organizza training on the job e veri e propri affiancamenti nel punto vendita, per supportare la crescita e lo sviluppo del personale.

Formazione su Marketing Mix e Visual Merchandising

Una formazione consulenziale per migliorare l'utilizzo delle leve retail all'interno del punto vendita (Prezzo, Pieno, Pulito, Presenza) e mantenersi aggiornati rispetto ai trend.

Formazione su Economics

Lo Store Manager ha la responsabilità di un vero e proprio Conto Economico: saper gestire in maniera corretta i costi del personale, del prodotto, del magazzino... è una competenza necessaria e fondamentale. Spesso, però, gli aspetti economics vengono sottovalutati o analizzati in maniera residuale, rispetto a quanto realmente necessario.

Moduli formativi, customizzati sulla specifica realtà finanziaria e erogati con un linguaggio semplice e comprensibile da tutti, sono costruiti per essere di reale e pratico supporto a tutti coloro che non hanno un background specifico.

Formazione su gestione del team

La gestione delle risorse, all'interno di un punto vendita presenta spesso delle complessità

specifiche: turnover alto, livello di motivazione difficile da mantenere elevato, necessità di organizzare le attività sul piano, picchi di lavoro non sempre preventivabili, stress, criticità nell'organizzare riunioni o momenti comuni.

Riuscire a mantenere un dialogo costante e continuo con il proprio team, pur nella specificità della situazione, è davvero importante.

VisionMind propone per questo specifico contenuto sessioni di TalkActive®, l'innovativa ed esclusiva metodologia che, grazie a un sistema di peer coaching, stimola il confronto tra colleghi, per risolvere situazioni difficili o migliorare quanto già sta funzionando.

Coaching

Dedicato a Store Manager/Franchisee o a Responsabili di Area, sempre personalizzato e pianificato in maniera specifica, ha l'obiettivo di aiutare chi ha responsabilità manageriali ad affrontare le sfide in termini di risultati qualitativi a migliorare la propria efficacia e la propria proattività quotidiana e sul medio/lungo periodo.

PER SAPERNE DI PIÙ



[vai al sito visionmind](https://www.visionmind.it)



info@visionmind.it