

Tytuł: „Merchandising - sposoby prezentacji towarów w celu zwiększenia sprzedaży”

Miejsce: 33-335 Nawojowa 348 b, Centrum Kształcenia Praktycznego i Ustawicznego.

Termin: 26-27 czerwca 2012 r. (2-dniowe, w godz. 9.00-16.00)

Cena: **bezpłatne** - w ramach projektu „Lokalne inicjatywy na rzecz rozwoju regionalnego powiatu gorlickiego i nowosądeckiego” współfinansowanego przez Szwajcarię w ramach szwajcarskiego programu współpracy z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej.

Dla kogo: właściciele, kadra zarządzająca i kierownicza oraz pracownicy mikro, małych i średnich firm, zarejestrowanych (posiadających siedzibę) lub posiadających strukturę organizacyjną (jednostkę, oddział, filię, przedstawicielstwo) na terenie powiatu gorlickiego lub nowosądeckiego.

Organizator: Małopolska Agencja Rozwoju regionalnego S.A., Lokalne Biuro Projektu w Nowym Sączu przy ul. Kościuszki 9 (biuro czynne: pn – pt, godz. 8.00-16.00).

Zapisy na szkolenie: rejestracja on-line na www.marr.pl/swiss (po wejściu na stronę, proszę kliknąć na tablicę w prawym dolnym rogu).

Cel szkolenia: Wzrost wiedzy i umiejętności uczestników w zakresie merchandisingu. Podczas szkolenia uczestnicy dowiedzą się w jaki sposób tworzyć ekspozycje wpływające na wzrost widoczności produktu i świadomości marki, a w konsekwencji na zwiększenie sprzedaży. Istotnym celem jest również wzrost umiejętności uczestników w zakresie wykorzystania merchandisingu w praktyce.

Program szkolenia:

Dzień I	
9:00 - 10:30	Cele merchandisingu 1. Zwiększenie sprzedaży. 2. Dbłość o jakość produktów w punkcie sprzedaży. 3. Budowanie wizerunku marki. 4. Dostępność produktu a sprzedaż. 5. Korzyści z dobrej ekspozycji. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.
10:30 – 10:45	Przerwa kawowa
10:45 – 12:15	Zasady merchandisingu 1. Zasada FIFO. 2. Merchandising wstępny. 3. Merchandising właściwy. 4. Aktualność ekspozycji. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia.

12:15 – 12:45	Lunch
12:45 – 14:15	<p>Spojrzenie na ekspozycję oczami nabywcy</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wybór miejsca ekspozycji towaru. 2. Wpływ ekspozycji na klienta. 3. Strefa wejścia. 4. Strefa zakupów. 5. Strefa kasowa. 6. Strefa wyjścia. <p>Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.</p>
14:15 – 14:30	Przerwa kawowa
14:30 – 16:00	<p>Dodatkowe wsparcie sprzedaży</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zasady wykorzystania materiałów POS. 2. Znaczenie ekspozycji ceny produktu. 3. Wprowadzanie promocji. <p>Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.</p>
Dzień II	
9:00 -10:30	<p>Wyróżnienie produktu w punkcie sprzedaży</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jaka ekspozycja zachęca do zakupów. 2. Parametry efektywnej ekspozycji. 3. Miejsce ekspozycji. 4. Zajmowana powierzchnia. 5. Standard ekspozycji. 6. Główna ekspozycja. 7. Dodatkowe miejsca ekspozycyjne. 8. Multiplikacje. <p>Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.</p>
10:30 – 10:45	Przerwa kawowa
10:45 – 12:15	<p>Realizacja ekspozycji w punkcie sprzedaży</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Przygotowanie do realizacji ekspozycji. 2. Opracowanie koncepcji. 3. Rozmowa z klientem na temat ekspozycji. 4. Pokonywanie obiekcji klienta odnośnie ekspozycji. <p>Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.</p>
12:15 – 12:45	Lunch
12:45 – 14:15	<p>Zasady wizualizacji zewnętrznej zwiększającej sprzedaż w sklepie</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Oznakowanie strefy wejścia do sklepu. 2. Oznakowanie zewnętrzne – szyldy, semafony, kierunkowskazy. 3. Projektowanie układu witryn sklepowych.

14:15 – 14:30	Przerwa kawowa
14:30 – 16:00	Zabezpieczenie trwałości ekspozycji 1. Umowa ekspozycyjna, program lojalnościowy. 2. Wykorzystanie własnych ekspozytorów. 3. Zaangażowanie klienta. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.

W ramach szkolenia MARR S.A. zapewnia materiały szkoleniowe, zaświadczenia o ukończeniu szkolenia, zaświadczenia o uzyskanej pomocy *de minimis* oraz catering.

Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji szkolenia: prezentacja komputerowa, analizy przykładów, dyskusja, ćwiczenia grupowe oraz indywidualne, warsztaty.

TRENER: Andrzej Honek

Doradca gospodarczy, znany i ceniony konsultant z zakresu merchandisingu, trener z zakresu tematyki handlowej, sprzedaży, marketingu, akredytowany przez PARP ekspert. Od lat związany jest ze Spółdzielczością w Polsce świadcząc usługi doradcze i szkoleniowe na rzecz Powszechnych Spółdzielni Spożywców SPOŁEM, Gminnych Spółdzielni, Spółdzielni Pracy, Spółdzielni Inwalidów. Posiada liczne szkolenia i staże w renomowanych firmach, dyplom honorowany przez Unię Europejską, wyróżnienia biznesowe od organizacji o międzynarodowym charakterze. Zrealizował wiele projektów szkoleniowo – doradczych dla małego i średniego biznesu z tematyki handlowej, marketingowej i finansowej.

Jest autorem licznych publikacji w pismach handlowych. Na Sali szkoleniowej budzi zaufanie i zdobywa sympatie uczestników swoją otwartością i profesjonalizmem.

Liczba miejsc ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń!

Pytania? Tel. 18 262 12 76.

Zapisz się już dziś www.marr.pl/swiss