

EFEKTYWNA ORGANIZACJA SKLEPU – WSKAŹNIKI EKONOMICZNE: MARŻA, ROTACJA, ZAPAS, WYDAJNOŚĆ NA ROBOCZOGODZINĘ, WYDAJNOŚĆ HANDLOWA

Czas trwania szkolenia: 7 godzin.

Celem szkolenia jest:

Zapoznanie uczestników z podstawowymi wskaźnikami niezbędnymi do zarządzania sklepem takimi jak marża, narzut, rotacja w dniach i rotacja w razach, wydajność i efektywność handlowa z m2, wydajność na roboczogodzinę.

W toku zajęć uczestnicy zapoznają się:

z teoretycznymi podstawami wykorzystywania wskaźników handlowych do efektywnego zarządzania sklepem takimi jak:

- Optymalizowanie asortymentu,
- Optymalizowanie zapasu towarowego,
- Optymalizowanie zamówień,
- Optymalizowanie wprowadzania nowości,
- Optymalizowanie rotacji,
- Optymalizowanie marż w kategoriach,
- Optymalizowanie procesu zamówień towarów,
- Optymalizowanie strat i ubytków – również w kategoriach „świeżych”,

Korzyści dla Uczestników

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- Zarządzać rotacją,
- Ustalać optymalny poziom marż i narzutów,
- Zarządzać zamówieniami,
- Minimalizować straty rejestrowane i nierejestrowane,
- Zmniejszyć ilość pieniędzy zablokowanych w towarach nierotujących.

Będą również wiedzieć:

- Czy zwiększać ilość asortymentu (szerokość i głębokość)?
- Czy wprowadzać nowości (ile)?
- Czy zwiększać zapasy KVI (do jakiego poziomu)?
- Czy rozbudowywać półkę i zmieniać ekspozycję i o jakie SKU?

W celu zweryfikowania zdobytej wiedzy Uczestnicy na koniec zajęć wypełnią test z zakresu:

1. Rozpoznawania różnice między marżą i narzutem,
2. Będą potrafili policzyć:
3. Cenę detaliczną metodą marży,
4. Cenę detaliczną metodą narzutu, ,
5. Policzyć rotację w dniach,
6. Policzyć rotację w razach,

Wszystkie ww. obszary Uczestnicy rozpoznają na poziomie minimum 70%, co oznacza, że zdobędą minimum 70% punktów.

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- Właścicieli sklepów,
- Dyrektorów, Kierowników, Menedżerów Zakupów
- Kierowników Zaopatrzenia
- Kierowników Sklepów,
- Kierowników działów handlu.

Metodyka szkolenia:

Zajęcia są prowadzone w formie interaktywnej, z wykorzystaniem następujących metod szkoleniowych:

- Warsztat szkoleniowy.
- Mini wykład.
- Gra symulacyjna.
- Praca zespołowa.
- Konsultacje indywidualne.
- Analiza studiów przypadków.
- Dyskusja nad osiągniętymi wynikami.

Szkolenia zostaną przeprowadzone z zastosowaniem Cyklu Kolba jako efektywnej metody kształcenia dorosłych. Uczestnicy szkolenia posiadają nabyte znacznie wcześniej idee, koncepcje i poglądy, zaś zadaniem trenera będzie odniesienie się do tego potencjału i optymalne wykorzystanie go. Według Davida Kolba, by mieć daną umiejętność, należy przejść przez cztery etapy uczenia się.

1. Pierwszy etap – dotyczy doświadczeń uczącego się. Uczestnicy szkolenia uczą się i patrzą na swoje działania. Głównym zadaniem trenera jest tworzenie sytuacji oraz zadań, dzięki którym osoby szkolone wyciągną wnioski i wybiorą, te które były najskuteczniejsze.
2. Drugim etapem jest refleksja. Uczestnicy wyrażają swoje opinie i wnioski, a także rozmawiają ze sobą. Przez refleksję uświadamiają sobie co jest odpowiedzialne za zachowania ludzi, cele i skuteczność szkolenia.
3. Trzeci etap to teoria. Ta część cyklu należy w dużej części do trenera, ale szkoleni też mogą brać w tym udział i dzielić się swoimi doświadczeniami. Szkolący powinien podsumować wnioski, ocenić je i znaleźć odpowiednik w teorii.
4. Czwarty, ostatni etap - to zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce pod okiem coacha, który poprawia niektóre błędy. W tej fazie uczestnicy odgrywają role. Uczący mają pewne umiejętności, świadomie zmieniają swoje działania i wykorzystują nową wiedzę, sprawdzając, czy zastosowane teorie rozwiążą dany problem.

Program szkolenia:

Czas i forma szkolenia

8 godzin, w tym wykłady i warsztaty praktyczne.

1. *Wykorzystanie systemu IT (baz danych i tabel excel) i zaopatrzenie w procesie kierowania sklepem,*
 - Efektywne planowanie zamówień,
 - Techniki i wskaźniki pomocne przy zamawianiu towarów,
 - Rodzaje analiz produktów tworzących asortyment,
 - Usuwanie produktów marginalnych i nie rentownych,
 - Formy wprowadzania nowości w sklepie,
 - Wykorzystanie pomiarów w zarządzaniu sklepem,
 - Wskaźniki produktywności sprzedaży,

- Wskaźniki rentowności towarowej,
 - Wskaźniki wydajności pracy,
 - Wskaźniki sytuacji finansowej,
2. Optymalizacja asortymentu, jako redukcja kosztów w sklepie, na podstawie danych uzyskiwanych z systemów IT,
- Racjonalna polityka asortymentowa,
 - i. optymalna głębokość i szerokość asortymentu,
 - ii. nowe produkty,
 - Polityka w zakresie rotacji zapasów,
 - i. metody uśredniania wielkości zapasów,
 - ii. zalety i wady szybkiej rotacji zapasów,
 - metody zwiększania / zmniejszania rotacji zapasów,
 - Kryteria optymalizacji asortymentu w sklepie,
 - i. wielkość marży brutto,
 - ii. wielkość sprzedaży w ujęciu wartościowym i ilościowym,
 - iii. jednostkowy zysk bezpośredni (ROI).