

Temat szkolenia:**Sklep convenience – przyszłość dla małych i średnich placówek handlowych****Poruszane tematy/zagadnienia i ilość godzin:**

Lp.	Temat / zagadnienie	Czas [min]
	Dzień 1	
	Zajęcia w godzinach 11.00-14.00 i 15.00-18.00	
1.	Elementy budowania przewagi konkurencyjnej	2h 30 min
1.1	Definicja sklepu convenience	
1.2	Możliwość elastycznego reagowania na zmieniające się uwarunkowania rynkowe	
1.3	Convenience jako nowy pomysł konkurowania z hipermarketami i discount'ami	
1.4	Analiza SWOT	
1.5	Strategia cenowa sklepu convenience	
2.	Dobór asortymentu.	2h
2.1	Kategorie convenience - praktyczne wykorzystanie	
2.2	Kryteria doboru asortymentu.	
2.3	Szerokość i głębokość asortymentu a rotacja.	
2.4	Zasady wycofywania towarów z oferty sklepu.	
2.5	Reguła "Paretto".	
3.	Zachowania konsumentów w sklepie.	1h 30 min
3.1	Strefy sklepu.	
3.2	Zachowania klientów w poszczególnych strefach.	
3.3	Wpływ wystroju sklepu i zainstalowanych w nim regałów i urządzeń na zachowania konsumentów.	
	Dzień 2	
	Zajęcia w godzinach 10.00-14.00	
4.	Kryteria rozmieszczenia kategorii produktów.	2 h
4.1	Sposób postrzegania kategorii produktów i zasady ich kojarzenia przez klientów.	
4.2	Podział towarów na grupy pod względem sposobu podejmowania decyzji o zakupie.	
4.3	Czynniki wpływające na decyzje zakupowe związane z merchandisingiem.	
4.	Kryteria rozmieszczenia towarów w obrębie kategorii.	1 h
4.1	Zasada blokowej ekspozycji.	
4.2	Zasada liniowej ekspozycji.	
4.3	Postrzeganie półki i towarów przez klienta.	
5.	Wpływ zachowań personelu na realizację polityki convenience.	1 h
5.1	Sposoby motywowania personelu	
5.2	Postępowanie w przypadku reakcji negatywnych	

Metody i narzędzia szkoleniowe:

Szkolenie prowadzone będzie z wykorzystaniem dwóch metod:

- wykład, pokaz lub obie formy naraz
- ćwiczenia

Przyjęcie tej metody pracy pozwala na szybkie wdrożenie nabytej wiedzy i umiejętności w praktyce zawodowej.

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały, które zawierają opisy omawianych zagadnień.

Materiały te służą jako pomoc podczas trwania szkolenia, ale jednocześnie są poradnikiem pomocnym w codziennej pracy przeszkolonego handlowca. Celem przekazania materiałów szkoleniowych w formie filmu jest dostarczenie uczestnikom szkolenia doskonałego materiału powtórkowego.

Podczas szkolenia wykorzystywany będzie rzutnik multimedialny i tablica typu "flip chart".