

**Temat szkolenia:**

**Sklep convenience – nowa strategia handlu w małych i średnich placówkach handlowych**

**Poruszane tematy/zagadnienia i ilość godzin:**

Lp.	Temat / zagadnienie	Czas [min]
	Zajęcia w godzinach 10.00 - 18.00	
1.	<b>Zarządzanie zmianą w kierunku budowania przewagi konkurencyjnej</b>	150
1.1	Definicja sklepu convenience	
1.2	Elastyczne reagowanie na zmieniające się uwarunkowania rynkowe	
1.3	Convenience jako nowy pomysł konkurowania z hipermarketami i discount'ami	
1.4	Zarządzanie ceną w sklepach typu convenience	
2.	<b>Zarządzanie asortymentem.</b>	120
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.	<b>Elementy zarządzania personelem dla realizacji polityki convenience.</b>	60
3.1	Sposoby motywowania personelu	
3.2	Postępowanie w przypadku reakcji negatywnych	

**Metody i narzędzia szkoleniowe:**

Szkolenie prowadzone będzie z wykorzystaniem metod:

- wykład,
- pokaz
- dyskusja

Przyjęcie tych 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.

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