

NOWOCZESNY MERCHANDISING W GABINETACH KOSMETOLOGICZNYCH

Warsztaty szkoleniowe w formule **OneDayTraining**©



NOWOCZESNY MERCHANDISING

W GABINETACH KOSMETOLOGICZNYCH

Warsztaty szkoleniowe w formule **OneDayTraining®**

70% decyzji nabywczych podejmowanych jest impulsowo, pod wpływem wyglądu, zapachu, czy właściwego ustawienia. Merchandising to dziedzina marketingu skupiona na zaprezentowaniu klientowi towaru w taki sposób, by ten go kupił (lub kupił go więcej). Dziś, gdy konkurencja jest ogromna, a klient wybredny i świadomy własnych potrzeb, odpowiedni sposób prezentacji towaru może okazać się czynnikiem decydującym o sukcesie rynkowym firmy. Albo o jej porażce... Szkolenie w sposób kompleksowy wprowadzi Cię w świat merchandisingu. Spojrzysz na swój towar oczami klienta - poznasz mechanizmy psychologiczne decydujące o zakupie lub odrzuceniu produktu. Uzbrojony w tę wiedzę, nauczysz się w dyskretny sposób namawiać potencjalnego klienta do zakupu - już przy sklepowej półce! Wreszcie zrozumiesz, jak „robią to” najlepsi. I najgorsi. Wszak najlepiej uczyć się od mistrzów oraz na cudzych błędach.

OneDayTraining® - dynamiczna formuła szkolenia dla ludzi ceniących czas, skoncentrowana na szybkim przekazaniu kluczowej wiedzy i najważniejszych umiejętności. www.OneDayTraining.pl

MATERIAŁY SZKOLENIOWE

- Materiały dydaktyczne/podręcznik dokumentujące przekazaną wiedzę
- Testy i analizy własnych możliwości
- Imienny certyfikat ukończenia szkolenia

METODY SZKOLENIOWE

- Ćwiczenia indywidualne i zespołowe
- Elementy coachingu, Mindmapping
- Dyskusje i burze mózgów, studia przypadków

ORGANIZACJA

- Czas trwania: **1 dzień** / OneDayTraining®
- Godzina: **09.30-17.00**
- Inwestycja zawiera: **materiały szkoleniowe, przerwy kawowe, certyfikat**

PROGRAM SZKOLENIA

WPROWADZENIE

PODSTAWOWE ELEMENTY PSYCHOLOGII KUPOWANIA

- Rodzaje potrzeb klientów
- Dlaczego konsumenci kupują konkretne produkty

MERCHANDISING JAKOŚCIOWY

- Grupy produktów i ich znaczenie dla obrotu towarowego
- Efekt ekspozycji i zaangażowanie poznawcze
- Które miejsca ekspozycji najlepiej sprzedają
- Podstawowe zasady eksponowania produktów
- Podstawowe zasady rozmieszczania asortymentu
- Lokalizacja pod-grup w segmentach
- „Ciepłe” strefy
- Przeniesienie poziomów
- Próg ekspozycji
- Kierunek ruchu klientów
- Miejsca przyciągające uwagę

MERCHANDISING ILOŚCIOWY

- Udział w stoisku / udział w rynku
- Udział w stoisku / udział w sprzedaży - ilościowo
- Udział w stoisku / udział w obrocie
- Zabezpieczenie zapasów

DODATKOWE MIEJSCA DLA SKUTECZNEGO MERCHANDISINGU

- Drzwi, okna zewnętrzne i wewnętrzne, sala sprzedaży, półki, regały, witryny
- Niestandardowe miejsca odpowiednie dla wewnętrznego merchandisingu
- Badania / Ćwiczenia - Eyetracking i mapy cieplne półki

NARZĘDZIA UZUPEŁNIAJĄCE

- Zapach
- Muzyka
- Kolor
- Koszyk
- Odpoczynek

PODSUMOWANIE / ZAKOŃCZENIE

PROWADZĄCY



Marek Hajduczenia. Karierę zawodową rozpoczął na początku lat dziewięćdziesiątych w firmach branży FMCG w tym w Cadbury Poland, gdzie przez wiele lat zajmował się budowaniem relacji z kluczowymi klientami i gdzie zdobył bardzo specjalistyczne doświadczenie handlowe. Następnie w firmie Raben Logistics Sp z o.o. jako Dyrektor ds. logistyki oraz jako Dyrektor Handlowy w firmach Jeronimo Martins, Eurocash oraz Mag zdobył bardzo bogate i unikalne doświadczenia w dziedzinie zarządzania strategicznego, zarządzania dużymi zespołami pracowników, zarządzania projektami, co zaowocowało wyjątkowymi autorskimi programami z zakresu zarządzania sprzedażą, negocjacji, budowania zespołów handlowych, a także wykorzystania

technik wywierania wpływu i skutecznej argumentacji. Posiada międzynarodowy certyfikat EBDA (European Business Development Association) w zakresie zarządzania i rozwoju sieci sprzedaży w systemie Retail oraz Zarządzania Organizacją Handlową. Jest członkiem rady programowanej oraz doradcą strategicznym Międzynarodowego Centrum Rozwoju Przedsiębiorczości. Jest autorem wyjątkowej w skali międzynarodowej metody motywacji i pracy z zespołem handlowym. Doskonałe umiejętności komunikacyjne wykorzystuje z powodzeniem w prowadzeniu szkoleń, a bogate prawie 20 letnie doświadczenie zawodowe w połączeniu z 8 letnią bardzo intensywną praktyką trenerską powodują, iż szkolenia prowadzone przez niego są niezwykle ciekawe i praktyczne. Specjalizuje się w projektach z zakresu sprzedaży, logistyki, zarządzania, wywierania wpływu i negocjacji.

Posiada prawie 20 lat praktycznego doświadczenia zawodowego i bez mała 300 osobiście realizowanych i nadzorowanych projektów doradczych, szkoleniowych i badawczych między innymi dla:

• AGORA • AKZO - NOBEL NOBILES • ALIOR BANK • ALLIANZ • AMBRA • AMERSPORT • ARAL POLSKA • ASTER • ATC CARGO • AUCHAN POLSKA • AXN • BAKOMA • BIOAGRA • BNP PARIBAS • BRITISH - AMERICAN TOBACCO POLSKA • CABLE BULGARIA AD (BULGARIA) • CADBURY POLAND • CANAL+ POLSKA • CARRIER • CARLSBERG POLSKA • CDM PEKAO SA • CHANEL • CITIBANK HANDLOWY • CLOETTA (SWEDEN) • COCA-COLA AMATIL (POLAND) • CYFROWY POLSAT • DEICHMANN • DUKA POLSKA • DIOR • ENERGIS POLSKA • FABRYKA NARZĘDZI FANAR • FEDEX POLSKA • GAWEX MEDIA • GAZETAPRACA.PL • GRUPA ATLAS • HBO POLSKA • HERBALIFE • HERZ ARMATUREN • INCO VERITAS • ING COMMERCIAL FINANCE • ING LEASE POLSKA • INTERCHAMP CO. LTD • INTERDRUK CORPORATION • JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL • KOSMOPROF • KOTLIN DYSTRYBUCJA • KOWARY • LOTOS PARTNER • LEKKERLAND POLSKA • MANROLAND • MAZURKAS TRAVEL POLAND • MEDIA SATURN • MILLENIUM LEASING • MILLENNIUM BANK • NESPRESSO • NESTLÉ WATERS POLSKA • NOKIA • OPEK • OPTIMUM DISTRIBUTION • ORANGE • OTIS • PHILIP MORRIS POLSKA • PIOTR I PAWEŁ • POLMOS WROCŁAW • POLPHARMA •

Specjalistyczne szkolenia i konsultacje biznesowe

ASSET Business Development Sp. z o.o.

Warsaw Financial Center, ul. Emilii Plater 53, 00-113 Warszawa
tel: (+48 22) 101 39 74 , biuro@asset.pl, www.asset.pl

KONTAKT

ASSET Business Development Sp. z o. o.

adres: Warsaw Financial Center
ul. Emilii Plater 53, 00-113 Warszawa
telefon: tel: (+48 22) 101 58 41
tel: (+48 22) 101 39 47
fax: (+48 22) 201 21 49

Marek Hajduczenia
telefon: +48 519 029 223
e-mail: m.hajduczenia@asset.pl
www: www.asset.pl