

GESTÃO

DE LOJAS

GERIR A PARTIR DOS RESULTADOS

Informação certa para
a ação correta

MERCHANDISING E PROMOÇÃO

Saiba Como

ATRAIR E RETER CLIENTES

Conheça os segredos

PLANEAR PARA MELHORAR

Transforme a realidade

O CURSO DE GESTÃO DE LOJAS

O curso de Gestão de Lojas é um novo programa de formação que visa apoiar, com rigor e qualidade máxima, os gestores de lojas. A participação no programa trará benefícios para o desenvolvimento da sua organização e um impacto positivo nos resultados da sua loja. Proporciona aos participantes uma visão integrada sobre os key drivers do negócio, habilitando-os a intervir de forma a atingir resultados sustentáveis a curto e médio prazo. O programa é constituído por diferentes módulos independentes ministrados por formadores com sólida experiência em gestão de lojas. Isto, leva a que cada sessão seja muito prática, de forma a tornar o gestor de loja mais eficiente e capaz de gerir de uma forma eficaz as suas prioridades, através de novas perspetivas e ferramentas.

- A quem se dirige?**
- Gestores e proprietários de lojas
 - Empreendedores que querem abrir a sua loja
 - Chefias de lojas atuais ou futuras.





METODOLOGIA

A nossa metodologia garante a adaptação à realidade concreta de cada cliente, através de 4 fases:

- **Fase 1 - Conhecer o negócio, através de reunião com o gestor ou proprietário e análise da realidade de uma das lojas;**
- **Fase 2 - Identificação dos módulos mais relevantes e adaptação de conteúdos às necessidades;**
- **Fase 3 - Formação em sala através de casos práticos, apresentações, partilha de experiências e elaboração de planos de melhoria individual;**
- **Fase 4 - Apresentação das conclusões e planos de melhoria criados durante as sessões.**



MÓDULOS E PROGRAMA

○ curso é constituído por 4 módulos independentes, que podem ser lecionados de forma integrada ou independente uns dos outros de acordo com as necessidades de cada organização.

Cada módulo tem a duração de 2 dias e uma metodologia específica que envolve que cada participante:

- Antes da sessão: prepare o tema que irá ser tratado, usando guiões de reflexão específicos.
- Durante a sessão: será utilizada a metodologia de estudo de casos, exercícios práticos a par com apresentações e trabalhos de grupo.
- O monitor proporcionará através da sua experiência um benchmark com outras redes de distribuição e apoiará a criação de planos de melhoria por parte de cada participante

OS NOSSOS MÓDULOS

01 GERIR

02 PROMOVER

03 ATRAIR

04 PLANEAR



1 Gerir com base em resultados: vendas, stocks, margens e custos

Temas:

- Este módulo irá tornar claro os papéis e responsabilidades do gestor de loja, bem como a sua perceção de quais os indicadores chave de rendimento da loja.
- Cada participante vai ainda ter acesso às melhores metodologias de resolução de problemas destinadas a garantir uma redução significativa dos custos operacionais de loja.

Benefícios:

No final os participantes terão acesso a um modelo de atuação sobre indicadores chave da operação e formas de intervenção que lhe irão permitir ser mais objetivo, criterioso e focado naquilo que é prioritário para produzir os resultados esperados.

OS NOSSOS MÓDULOS

01 GERIR

02 PROMOVER

03 ATRAIR

04 PLANEAR



2 Merchandising e promoção do produto

Temas:

- O acesso a este módulo vai permitir ao gestor de loja impulsionar os resultados, usando os lineares, espaços e outras ferramentas capazes de criar novas experiências e vivências para o cliente.
- Vai ainda construir qual o layout que mais se ajusta à sua loja e concluir sobre o papel do planograma no volume de vendas.
- Aprender a utilizar as técnicas mais eficientes de análise e monitorização dos resultados de vendas.

Benefícios:

Cada chefia vai ter na sua posse um conjunto de instrumentos de atuação e análise que lhe vão permitir priorizar com eficácia as suas decisões e iniciar ações capazes de influenciar os indicadores chave da gestão da loja.

OS NOSSOS MÓDULOS

01 GERIR

02 PROMOVER

03 ATRAIR

04 PLANEAR



3 Atrair e reter clientes

Temas:

- O acesso a este módulo vai permitir que o participante conheça as técnicas de angariação e gestão de clientes.
- Vai conhecer as formas de atuação capazes de criar uma experiência de compra única.
- Saber como alargar as zonas de influência e formas de captação de clientes.

Benefícios:

O Gestor de loja vai ser munido de um conjunto integrado e organizado de processos que promovem uma relação contínua eficiente com um número crescente de clientes, com impacto direto nas vendas.

OS NOSSOS MÓDULOS

01 GERIR

02 PROMOVER

03 ATRAIR

04 PLANEAR



4 **Planear para melhorar: definir estratégias e orçamentar.**

Temas:

- “A informação certa gera ação correta”, o participante vai apreender práticas de análise e interpretação da realidade.
- Vai ser capaz de distinguir o essencial do acessório.
- Refletir sobre as formas possíveis de envolver a equipa na definição de ações de melhoria, que potencializam os resultados.

Benefícios:

O gestor vai ser dotado de um conjunto de ferramentas de análise que lhe permitirão priorizar com eficácia as suas decisões e ações sobre os indicadores chave da gestão de uma loja.

MONITOR



António Lopes Barbosa.

Profissional da distribuição muito experiente, com um percurso alargado em diferentes setores, o que lhe permitiu um conhecimento transversal da realidade deste setor.

Iniciou a sua carreira com reputadas marcas de fornecedores internacionais (Unilever ou Leo Burnett), onde assumiu responsabilidades como Account Manager e Gestor de Concessionários, tendo a seu cargo diversas linhas de produtos. Esta experiência deu-lhe o conhecimento sobre os valores e formas de negócio com a distribuição.

Mais tarde, passou para grandes cadeias de distribuição Nacionais e Internacionais (Jerónimo Martins, Makro). Onde assumiu responsabilidades como Marketing Manager e Diretor de Loja. Foi formador de diretores de lojas na HOT- House of training Royamount (França)".

Para conhecer melhor este Programa, peça informações complementares ou marque reunião para:

OptimHom – www.optimhom.pt
Email: info@optimhom.pt

CONTACTOS

Av. da República, nº6-7ºEsq.
1050-191 Lisboa
+351 211 582 143
info@optimhom.pt
www.optimhom.pt

O Curso Gestão de Lojas
é promovido e gerido pela
OptimHom.

