

# Zarządzanie Sklepem - jak Maksymalizować Zyski

## SZKOLENIE

### JAK PRZEBIEGA SZKOLENIE

- Szkolenie w bardzo prosty sposób uczy na czym polega zarządzanie sklepu w celu maksymalizacji zysków
- Każdy uczestnik uczy się rozumieć i analizować dane dotyczące finansowych aspektów funkcjonowania sklepu (ceny, marże, koszty, promocje, zyski, sprzedaż, efektywność)
- Uczestnicy uczą się na praktycznych przykładach
- Ćwiczenia wykonywane są z wykorzystaniem specjalnie przygotowanych arkuszy kalkulacyjnych w programie Excel
- Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich, którzy w swojej pracy wpływają na funkcjonowanie i zyski sklepu

### PROGRAM SZKOLENIA

<b>Marża - narzut – cena</b>	<input type="checkbox"/> marża - narzut – cena <input type="checkbox"/> kalkulowanie marży, narzutu i ceny <input type="checkbox"/> metody ustalania cen <input type="checkbox"/> ćwiczenia
<b>Ustalanie cen i promocji</b>	<input type="checkbox"/> zasady ustalania cen <input type="checkbox"/> przeprowadzanie i interpretacja porównań cenowych <input type="checkbox"/> elastyczność cenowa popytu w teorii i w praktyce <input type="checkbox"/> opłacalność obniżek cen i akcji promocyjnych <input type="checkbox"/> wpływ promocji na zyski sklepu <input type="checkbox"/> ćwiczenia
<b>Analiza i optymalizacja obrotów</b>	<input type="checkbox"/> co wpływa na obroty sklepu <input type="checkbox"/> sezonowość obrotów <input type="checkbox"/> metody podnoszenia obrotów <input type="checkbox"/> ćwiczenia
<b>Planowanie i analiza sprzedaży</b>	<input type="checkbox"/> analiza sprzedaży (zakup, narzut, marża, sprzedaż, zapas, rotacja) <input type="checkbox"/> zarządzanie asortymentem i grupami towarowymi <input type="checkbox"/> planowanie i optymalizacja sprzedaży <input type="checkbox"/> ćwiczenia
<b>Planowanie i analiza kosztów</b>	<input type="checkbox"/> rachunek wyników sklepu <input type="checkbox"/> metody obniżanie kosztów sklepu (stałe, zmienne) <input type="checkbox"/> kiedy warto prowadzić sklep przynoszący straty <input type="checkbox"/> modelowe koszty różnych sklepów (wielkość/branża) <input type="checkbox"/> ćwiczenia
<b>Analiza i optymalizacja efektywności</b>	<input type="checkbox"/> jak zarządzać sklepem, aby zarabiał pieniądze <input type="checkbox"/> co monitorować w sklepie i jak korygować funkcjonowanie sklepu <input type="checkbox"/> modelowe wskaźniki efektywności (sprzedaż, obrót towarowy, wydajność, finanse)

	<input type="checkbox"/> ćwiczenia
<b>Analiza i optymalizacja asortymentu</b>	<input type="checkbox"/> metody budowania asortymentu sklepu <input type="checkbox"/> strategiczne produkty w sklepie <input type="checkbox"/> jak optymalizować asortyment <input type="checkbox"/> jak ograniczyć asortyment i podnieść sprzedaż <input type="checkbox"/> minimalizacja braków towarowych <input type="checkbox"/> ćwiczenia
<b>Minimalizacja ubytków i strat</b>	<input type="checkbox"/> ubytki i straty powodowane przez klientów, pracowników i dostawców <input type="checkbox"/> wpływ strat na funkcjonowanie sklepu <input type="checkbox"/> procedury dotyczące minimalizacji ubytków i strat w sklepie <input type="checkbox"/> ćwiczenia
<b>Ocena funkcjonowania sklepu</b>	<input type="checkbox"/> procedura oceny sklepu <input type="checkbox"/> jakie czynniki i elementy oceniać <input type="checkbox"/> audyt wewnętrzny „tajemniczy klient” <input type="checkbox"/> ćwiczenia
<b>Badania satysfakcji klientów</b>	<input type="checkbox"/> modelowa ankieta do badań dla sieci sklepów <input type="checkbox"/> zasady przeprowadzania badań <input type="checkbox"/> analiza danych i interpretacja wyników <input type="checkbox"/> wyznaczanie celów dla sklepu <input type="checkbox"/> ćwiczenia
<b>Inwestowanie w sklep - zwrot z inwestycji</b>	<input type="checkbox"/> czy warto budować lub rozbudować sklep <input type="checkbox"/> szacowanie kosztów, przychodów i zysków z przedsięwzięcia <input type="checkbox"/> statyczna i dynamiczna analiza opłacalności inwestycji <input type="checkbox"/> ćwiczenia

Osoby zainteresowane szkoleniem proszę o kontakt z firmą [biuro@candi.pl](mailto:biuro@candi.pl), lub tel.: 022-713-83-10.