

# RETAIL COACHING: Resultados Excepcionales.

## Las organizaciones de éxito

son aquellas que invierten en las personas para desarrollar su potencial y lograr grandes equipos.



**EN RETAIL, LA CLAVE DEL ÉXITO** reside en tener una buena estrategia de Marca y disponer de líderes eficaces dirigiendo equipos para implementarlas.

Está demostrado que la forma en que los líderes movilizan y orientan la energía de las personas tiene un impacto directo en las ventas. Cómo motivan, el modo en que comunican y escuchan, cómo gestionan los cambios y los nuevos retos, influye positivamente y genera mayor eficacia comercial.

Un buen responsable de tienda puede **AUMENTAR** entre un **18%** y un **30%** los resultados del negocio.

Un buen Director sabe crear un clima de **confianza**, **desarrollar a sus colaboradores** de forma sistemática y lograr su compromiso hacia los objetivos de la empresa.

Cada equipo de ventas es único, y si funciona de forma eficiente y coordinada marca una diferencia en los resultados.

**Ofrecer un servicio al cliente de calidad exige equipos humanos bien preparados.**

Personas con la actitud adecuada para crear estados emocionales positivos en el cliente, elevar su experiencia de compra y **convertir a una marca en su preferida.**

**KISS Retail** ofrece la oportunidad de mejorar la eficiencia de los equipos comerciales a través del **Retail Coaching, un servicio integral e innovador, indispensable para asegurar unos resultados excepcionales y sostenibles en las tiendas.**



[www.kissretail.com](http://www.kissretail.com)

# RETAIL BRAND & COACHING: Servicio integral de éxito.

© KISS Retail Management Consulting



## KISS Retail integra el Asesoramiento Estratégico con el Retail Coaching

para asegurar la eficiencia comercial y así maximizar el potencial de los conceptos de Retail.

Disponemos de un equipo de Coaches profesionales expertos en Retail, Executive Coaching y en Team Coaching, acreditados por la International Coach Federation, con una amplia experiencia en empresa y en diversos sectores.

**Acompañamos y entrenamos a los equipos** para mejorar los planes de acción en tienda y para aplicar nuevas técnicas y maneras de hacer más eficientes. Nuestras metodologías son innovadoras, dinámicas y prácticas para generar nuevos insights y modificar comportamientos en las personas.

## Resultados y Beneficios del Retail Coaching:



- Desarrolla la eficacia comercial y el liderazgo del Responsable de tienda.
- Optimiza los resultados de las acciones comerciales.
- Mejora el rendimiento de los equipos: potenciando las buenas prácticas, incorporando nuevos enfoques, comportamientos más productivos y nuevas posibilidades de acción.
- Asegura la transferencia de los aprendizajes de la formación a la gestión diaria. Seguimiento de forma personalizada.
- Promueve el compromiso con los indicadores clave de gestión.
- Mejora la calidad del servicio al cliente.
- Contribuye a incrementar las ventas del negocio: captando nuevos clientes, logrando una mayor vinculación y mejorando los KPI's del negocio.