

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

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.