

## FORMACIÓN : MEJORAR LA IMAGEN DE LA TIENDA

<b>ACCIÓN DE FORMACIÓN</b>	<b>MEJORAR LA IMAGEN DE LA TIENDA</b>
<b>OBJETIVOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mejorar su imagen de acuerdo con su caracter y función</li> <li>■ Mejorar el espíritu de la marca y su función</li> <li>■ Desarrollar el potencial comercial de la tienda</li> <li>■ Incrementar las ventas de la tienda.</li> </ul>
<b>DIRIGIDO A</b>	Personal de comercio
<b>PROGRAMA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Modulo 1. Mejorar la imagen del vendedor               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Auto-imagen y el marco de referencia</li> <li>■ Actitudes</li> <li>■ El surtido de colores</li> <li>■ El estilo de ropa, accesorios</li> <li>■ El desarrollo de la silueta</li> </ul> </li> <li>■ Modulo 2. Mejorar la imagen y la cultura de la tienda.               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ La imagen transmitida por la empresa : los valores, corpotamiento, estilo.</li> <li>■ Los conceptos de aptitud, el encanto y el estilo.</li> <li>■ La correspondencia de imagen con la dada por el vendedor.</li> </ul> </li> <li>■ Módulo 3. Una mejor comunicación mejora el Viernes               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Los diferentes tipos de comportamiento.</li> <li>■ Los modos de comunicación, cómo utilizar los diferentes canales.</li> <li>■ Las motivaciones del cliente : cómo entender y cómo responder.</li> <li>■ Fomento de la comunicación y el apoyo mutuo del equipo</li> <li>■ Los elementos para desbloquear el conflicto</li> </ul> </li> <li>■ Módulo 4. Desarrollo del potencial de la tienda.               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Las ventas adicionales y la satisfacción del cliente.</li> <li>■ Saber vender un nuevo surtido en función del entorno establecido (gamas de productos, precios)</li> <li>■ El desarrollo de accesorios.</li> </ul> </li> </ul>
<b>DURACIÓN PERIODO</b>	42 horas en el centro de formación o en empresa A determinar en el centro de formación
<b>LUGAR</b>	<i>Federación de Industrias Textiles y de la Confección de Aragón</i> <i>Urb. Parque Roma, Bloque G Local 15</i> <i>50010 ZARAGOZA (SPAIN)</i>
<b>IMPORTE</b>	Consultar en <a href="mailto:fitca@fitca.com">fitca@fitca.com</a>