

CORSO FAD

# La gestione economica del punto vendita - FORMAZIONE A DISTANZA

**INIZIO CORSO: mercoledì 3 giugno 2020**

**DURATA: 12 ore**

**ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00**

**PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)**

**FINANZIATO AL 100%**



# Panoramica corso:

---

**Il corso sarà erogato in modalità formazione a distanza sincrona, ovvero tramite una classe virtuale in cui il docente e partecipanti comunicano in tempo reale ed interagiscono.**

**È possibile partecipare tramite PC, tablet, smartphone con connessione internet, microfono, uscita audio e webcam.**

**Sarà inviata prima di ogni lezione una mail con il link e il codice per partecipare al corso. Si prega gentilmente di inserire nella scheda di adesione la mail personale del partecipante al corso.**

---

Stiamo vivendo un periodo storico in cui alle, oramai consuete, problematiche che impegnano l'imprenditore commerciale in una autentica competizione per conquistare i clienti e assicurarsene la fedeltà (turbolenza dei mercati, invadenza e prepotere di Amazon e di altri gestori di vendite online, infedeltà dei clienti), si sono sommati gli effetti dell'emergenza "Covid 19".

Chiusura prolungata degli esercizi, maggiore attenzione alle offerte online, difficoltà di ripresa e, soprattutto, di gestione economica e finanziaria, e di liquidità: l'imprenditore commerciale deve far fronte ad una congiuntura altamente rischiosa che ne mette in discussione la stessa sopravvivenza.

**Per questo, è fondamentale che chiunque gestisca un negozio sia messo in grado di controllarne l'andamento economico e finanziario con attenzione estrema, considerata la scarsità di risorse finanziarie a disposizione.**

"Fare commercio", a prescindere dalle categorie merceologiche, è una professione che richiede delle competenze trasversali, indipendenti dal tipo di formula commerciale con cui si opera e delle sue specificità. Una di queste è la capacità di comprendere e utilizzare gli indicatori di prestazione del proprio punto di vendita, ai fini di controllarne l'andamento e di ottimizzare le risorse a disposizione.

**Calendario corso:** lunedì e mercoledì 3-8-10-15 giugno 2020

# Obiettivi del corso:

Si tratta di rispondere alle seguenti domande: “Che cosa va e non va nel mio negozio? Che cosa può essere migliorato?”, “Come posso aumentare il numero di clienti”? “Come posso vendere di più, e come posso vendere meglio”?

## Si tratta, allora, di:

1. Saper interpretare i risultati di un punto vendita
2. Poter prendere decisioni per migliorarli.
3. Individuare e impiegare gli strumenti per monitorare l'efficacia delle decisioni prese

Questo corso si propone di condividere con i partecipanti le competenze, per gestire un punto vendita dal punto di vista economico-finanziario “operativo”, utilizzando gli indicatori di prestazione del negozio: traffico, scontrini, tasso di conversione, vendite, scontrino medio, battuta media, numero medio di battute per scontrino, pressione promozionale e svalorizzazioni, vendite per categoria, penetrazione, margini, fedeltà, soddisfazione del cliente, rotazione e copertura dello stock, differenze inventariali, resi, costi e produttività del personale, costi diretti di struttura.

Per ogni indicatore di prestazione si tratterà di imparare cosa misura, come si calcola, quali fattori lo influenzano, quali decisioni prendere per modificarlo nella direzione auspicata.

# Argomenti trattati:

- Cosa sono e come utilizzare gli indicatori di prestazione
- Quali sono gli indicatori di prestazione
- Il traffico nel punto vendita
- Gli acquisti della clientela: numero di scontrini e tasso di conversione
- I risultati di vendita
- I parametri di confronto
- Lo scontrino medio
- Vendite per categoria
- I margini della gestione commerciale
- La pressione promozionale, il ruolo della scontistica
- La fedeltà del cliente: quando allo scontrino è collegato un nome
- Il punto di vista del cliente: analisi della soddisfazione del cliente
- Stock: rotazione e copertura
- Il rapporto tra ciò che entra e ciò che esce. Avarie e rotture, differenze inventariali, resi
- Costi del personale e produttività oraria
- Costi diretti di struttura

---

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

# **Destinatari:**

Imprenditori commerciali e gestori di punti vendita. Collaboratori commerciali. Personale front-line con responsabilità di gestione e controllo.