

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร SMART and Effective Store Management

(บริหารร้านอย่างชาญฉลาด เพื่อเพิ่มยอดขาย)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

PRINCIPLES

ธุรกิจร้านค้าปลีกในปัจจุบันนั้น มีการแข่งขันกันสูงมาก ทั้งในด้าน คุณภาพสินค้า ราคา การบริการ การตกแต่งร้าน รวมถึง การจัดส่งสินค้า ในฐานะผู้บริหาร หรือ เจ้าของจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ และ ยุทธวิธีในการบริหารอย่างต่อเนื่อง เพื่อดึงดูดลูกค้า สร้างความประทับใจ และ สร้างยอดขาย หลักสูตรนี้จึงพัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้วิธีการบริหารจัดการร้านค้า เพื่อสร้างบริการและการขายที่มีประสิทธิภาพ (SMART and Effective Store Management) ซึ่งในที่สุดจะส่งผลถึงการเพิ่มขึ้นของยอดขาย

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงวิธีการบริหารจัดการร้านค้าปลีก ตั้งแต่การจัดการภาพลักษณ์ การบริหารพื้นที่ รวมถึงการขายและการบริการอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ให้เหมาะสมแก่กิจการ และเพิ่มยอดขายได้ในที่สุด

AREAS OF STUDY

1. กลยุทธ์ในการขับเคลื่อนธุรกิจค้าปลีก

- การวิเคราะห์สภาพธุรกิจ
- การวิเคราะห์ลูกค้าเป้าหมาย
- การวิเคราะห์คู่แข่ง

2. ปรับยุทธวิธีบริหาร.....

- การปรับภาพลักษณ์ร้าน ให้กระแทกสายตาลูกค้า
- การบริหารพื้นที่ภายในร้าน.....ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
- การบริหารการตลาด ทั้งการโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- การสร้างจุดขายอื่น ๆ เพื่อยกมาตรฐานร้าน

3. การสร้างระบบการขายและบริการให้ชนะคู่แข่ง

- การจัดสรรพนักงานให้เหมาะกับงาน และ ลูกค้ำ
- การสร้างศักยภาพให้พนักงานขาย
 - ให้เป็นดาว ขายเก่ง และ ขายเป็น
 - ให้มีมาตรฐาน นักขาย (การพัฒนาบุคลิกภาพ)
- การพัฒนาด้านอื่นๆ เช่น การรักษาคู่กร ทำงานอย่างทุ่มเท

4. สรุป

5. ช่วงคำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th