

SOLUTIONS 1st

Um Workshop que sugere a inteligência emocional e a aritmética como ferramentas essenciais ao exercício da função de Gerente de Loja. A principal motivação deste curso é, num curto espaço de tempo (dois dias), munir os participantes de ferramentas que aliem a capacidade de comunicação e competências motivacionais ao raciocínio pragmático e objetivo. Isto é, colocar todo o potencial de liderança do Encarregado de Loja ao dispor dos objetivos quantitativos.

O participante deste workshop deverá no final da ação estar apto a pressionar no como desenvolver uma tarefa e não no quanto uma tarefa rendeu.

SOLUTIONS 1st

OBJETIVO GERAL

- Este curso tem como objetivo dotar os participantes, de ferramentas simples e eficazes para a prática de GESTÃO DE LOJA.
- No final da formação, pretende-se que os participantes criem planos de ação específicos e objetivos para poderem prever no tempo a realização dos seus objetivos profissionais.

SOLUTIONS 1st

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

No final desta ação, os participantes deverão:

- Recolher diagnósticos de acordo com os KPI's apresentados e realidade de loja.
- Criar um plano de ação eficaz nas melhorias necessárias de acordo com o diagnóstico realizado.
- Gerir o seu tempo bem como as prioridades no terreno.
- Distinguir Mentoring de liderança.
- Utilizar a Inteligência emocional como ferramenta de comunicação, Mentoring ou liderança.

METODOLOGIA

Método 3 Solutions (Metodologia de Coaching, PNL e linguagem transformacional, workshop, role play e brainstorming)

DESTINATÁRIOS

Colaboradores do Retailho, Gerentes de Loja e Líderes de equipa.
(Soluções ajustadas à exigência da função)

DURAÇÃO

- 16 Horas

(Este é o tempo previsto para a aplicação eficaz dos conteúdos propostos. Em ocasiões excecionais poderão ser negociadas outras soluções de duração)



SOLUTIONS 1st

Vantagens pós workshop:

- Interpretar os KPI's ao primeiro sinal e delinear o plano de ação correto.
- Sentir a necessidade genuína de delegar tarefas de responsabilidade aos meus colaboradores.
- Aplicar o tempo ganho no desenvolvimento da minha equipa e de estratégias de gestão.
- Aplicar a inteligência emocional no meu dia a dia como ferramenta essencial de comunicação com a minha equipa.
- Refletir sobre os momentos de diferente afluxo de clientes na minha loja.