

Soluciones para 10 frustraciones en la venta de Retail

10 Frustraciones

01 El personal está percibido como un **centro de coste** por el 30% de las direcciones.

02 La cultura de la distribución es a veces « **viril** ».

03 Observamos a veces **climas tóxicos en tiendas** que hasta el cliente percibe.

04 La **rotación no deseada** del personal es insostenible en muchas cadenas.

05 Muchos empleados están **acomplejados con las matemáticas** y no dominan los KPI's.

06 Los managers suelen dedicar más tiempo a lo **urgente** que a lo importante.

07 Los clientes observan que hay demasiados **vendedores desmotivados en las tiendas**, y optan por el comercio online.

08 Constatamos **desviaciones-estándares de hasta 50% en KPI** entre vendedores y entre tiendas.

09 Los **retos comerciales, retos comerciales o estímulos** suelen producir resultados limitados.

10 «**Es que yo soy así**»: muchos managers no se han trabajado y demuestran un estilo caricaturesco.

10 Soluciones

Demostramos que el personal puede ser la **1ª palanca de productividad**.

El **estilo líder-coach** permite inspirar y responsabilizar a los equipos.

Fomentamos **rituales de management** que construyen un clima sereno y estimulante.

Fidelizamos gracias a una experiencia del empleado mejorada con un e-NPS positivo.

Transmitimos la **aritmética del comercio** con pedagogía y empatía.

Entrenamos a los managers a cuidar de lo **importante**, anticipando así lo urgente.

Revalorizamos la chispa del comercio, la sonrisa de mi panadera, el **vendedor "conectado"**.

Co-desarrollamos un **método de venta** para disparar cada KPI y atender las **reservas de productividad**.

Co-desarrollamos una caja de herramientas de **juegos retail** para disparar 1 KPI en 1 día.

Sugerimos ejercicios de auto-conocimiento: « **identidad pública** », **tipos de personalidad** (MBTI o DISC).

