



# Formación, gestión y técnicas de ventas para incrementar la rentabilidad del proshop

Impartido por **Enric Meier**



## PONENTE:

Enric Meier

Más de 20 años como propietario de varias tiendas de moda, deporte y tendencias urbanas. Experto en la Reconversión y Gestión de Destinos de Ocio.

Visión multifuncional de los proshop de los clubes de golf.

Actualmente, en HOLIDAY GOLF

## 1. OBJETIVOS DEL CURSO

1. Aprovechar las oportunidades que nos ofrece la evolución de la tienda proshop
2. Analizar nuestras fortalezas y nuestras debilidades para incrementar ventas
3. Cómo hacer de nuestro proshop un ambiente acogedor para nuestros clientes
4. Reconocer e implementar los cambios necesarios para rentabilizar el proshop

## 2. TEMAS QUE SE DESARROLLARÁN

1. Actitud del personal frente al cliente. El valor de la formación especializada
2. Buscar la excelencia en el servicio al cliente
3. Conocimiento del producto golf
4. Optimización del espacio. Los productos entran por los ojos. Tocar, probar, comprar.
5. Presentación y display de productos.
6. Crecimiento exponencial por recomendación.
7. ¿Qué hacer con los stocks sobrantes?
8. Retorno de una reforma de proshop. ¿Gasto o inversión?
9. Vender, vender, vender, ¿Técnicas para incrementar las ventas en el proshop?

## 3. ORGANIZACIÓN:

DURACIÓN: 8 horas presenciales + horas de teleformación para el refuerzo del aprendizaje

HORARIO: de 9:00 a 14h. y de 15:00 a 18:00 h.

PRECIO: SOCIOS 150 EUROS

NO SOCIOS: 200 EUROS

LUGAR: Por determinar