



TRAINING EVOLUTION

LA FORMAZIONE PER FAR CRESCERE
IL RETAIL DEL FUTURO

ESIGENZA

L'evoluzione della vendita segue l'evoluzione dei modelli di relazione

- Il mercato richiede competenza, **empatia e cortesia dal personale** di vendita.
- Per attirare i clienti, **occorre offrire molto più di un prezzo competitivo**: una preparazione eccellente e un'alta **conoscenza delle tecnologie** per ogni categoria di prodotto sono essenziali.
- Un **team ben formato e motivato** rappresenta un vero **vantaggio competitivo, distinguendosi non solo dai concorrenti**, ma anche dall'esperienza di acquisto online.



OBIETTIVI

Trasformare le competenze in vantaggio competitivo

- Il retail del futuro punta a offrire **un'esperienza commerciale personalizzata**, in grado di rispondere alle varie esigenze dei clienti, mantenendo alta la motivazione e **l'orientamento agli obiettivi per ridurre il turnover e i costi di reclutamento**.
- Un **management versatile e dinamico è fondamentale per guidare l'organizzazione** al successo, rispondendo con prontezza ai cambiamenti del mercato.



TRAINING EVOLUTION

FORMAZIONE TECNICA

Destinatari: store manager, vice store manager ed area manager



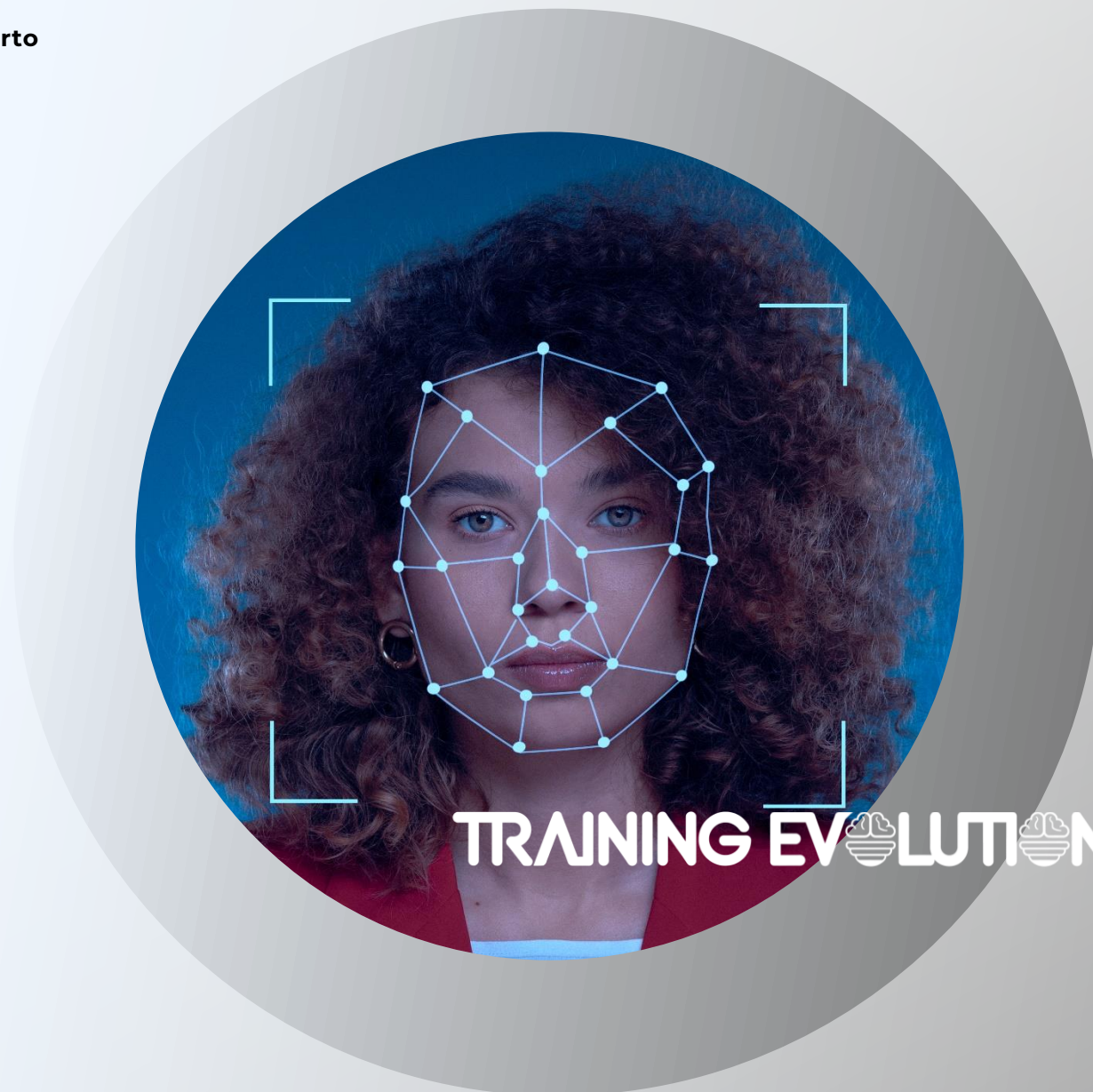
TRAINING TECNICO AI

Per accrescere le competenze tecniche di addetti e capi reparto

È uno strumento formativo in grado di sviluppare **video dove un avatar con le fattezze di un manager dell'azienda**, illustra le principali tecnologie delle categorie merceologiche di riferimento.

VANTAGGIO

Un incremento delle competenze permette di **proporre meglio i prodotti o servizi offerti**, rispondere alle domande dei clienti in modo più efficace e proporre **soluzioni tecniche personalizzate**.



TRAINING VIRTUALE

Per accrescere le competenze tecniche di addetti e capi reparto

È uno strumento in grado di assicurare la **continuità formativa, mettendo a disposizione 24h un coach virtuale** che possa interagire con il discente e che ne possa verificare le competenze tecniche e commerciali.

Il **coach, istruito su prodotti, specifici e tecnologie di settore** potrà aiutare gli addetti a vendere i servizi e gestire le obiezioni.

VANTAGGIO

Ciò si traduce in una **maggiore produttività, ottimizzazione delle risorse** e quindi in un impatto diretto sui margini di profitto.



TRAINING EVOLUTION

TRAINING ON THE JOB

Per accrescere le competenze tecniche di addetti e capi reparto

Il **docente in store** motiverà, analizzerà e **correggerà i comportamenti** degli dei di addetti e capi reparto, **innescando un ciclo di miglioramento continuo** che alzerà le performance dei singoli.

VANTAGGIO

Poiché il training avviene durante l'effettivo lavoro, i **dipendenti si adattano più velocemente ai loro compiti** e all'ambiente aziendale, **riducendo il tempo necessario per diventare produttivi**.



TRAINING EVOLUTION

MOTIVAZIONE

Destinatari: store manager, vice store manager ed area manager



ASSESSMENT

Gestire e motivare il team di negozi

DESTINATARI: STORE MANAGER, VICE STORE MANAGER
E AREA MANAGER

È fondamentale per **identificare punti di forza e aree di miglioramento**, garantendo che i responsabili siano preparati a gestire efficacemente le operazioni del negozio e a **raggiungere gli obiettivi di business**.

VANTAGGI

I vantaggi includono **l'identificazione delle aree di sviluppo: motivazione e competenza**. Una migliore assegnazione dei ruoli e un aumento della produttività complessiva, contribuendo a **una gestione più efficace del personale**.



PERCORSI FORMATIVI PERSONALIZZATI

Gestire e motivare il team di negozio

DESTINATARI: STORE MANAGER, VICE STORE MANAGER
E AREA MANAGER

La **formazione su misura accresce motivazione, impegno ed efficacia.** I

partecipanti che ne riconoscono il valore sono più coinvolti,

La loro **soddisfazione e il senso di appartenenza** all'organizzazione aumentano, così come le prestazioni in store.

VANTAGGI

Questo approccio consente una gestione più efficace del team, **migliora il servizio al cliente e aumenta le vendite.**



BUSINESS COACHING

Gestire e motivare il team di negozio

DESTINATARI: STORE MANAGER, VICE STORE MANAGER
E AREA MANAGER

Il **business coaching** è un processo di **sviluppo professionale** in cui un coach aiuta le figure aziendali a raggiungere obiettivi e ottimizzare le prestazioni. Si concentra su **leadership, gestione del team e crescita personale** per favorire il successo del business.

VANTAGGI

Il coach aiuta a **pianificare azioni mirate e a monitorare i progressi, garantendo che i traguardi** economici vengano raggiunti entro i tempi previsti.



TRAINING EVOLUTION ACADEMY

Destinatari: manager di sede



ACADEMY ACADEMY 1|2

Contare su un management di sede evoluto

DESTINATARI: MANAGER DI SEDE

promuove una **cultura dell'apprendimento continuo**, fornendo ai dipendenti opportunità di **rimanere al passo con le innovazioni del settore, le tecnologie emergenti e le migliori pratiche**. Di seguito i percorsi ai quali il personale di sede potrà scegliere di partecipare, i temi sono

- **PIANIFICAZIONE E CONTROLLO:** definire obiettivi chiari e misurabili, oltre a identificare le risorse e le azioni necessarie per raggiungerli. Fondamentale **imparare a definire piani a lungo termine e convertirli in azioni operative**.



ACADEMY 2|2

Contare su un management di sede evoluto

DESTINATARI: MANAGER DI SEDE

- **GESTIONE DE PERSONALE:** gestire in modo efficace il personale, **sviluppare i talenti, favorire il benessere dei dipendenti** e il raggiungimento degli obiettivi attraverso la gestione strategica delle persone.
- **COMUNICAZIONE:** migliorare l'efficacia della comunicazione, affinando l'ascolto attivo, **aumentando la chiarezza e la persuasività, e promuovendo interazioni positive.**
- **NEGOZIAZIONE E MARKETING:** sviluppare le competenze necessarie per **identificare le esigenze dei clienti, presentare soluzioni efficaci e chiudere le vendite** con successo





TRAINING EVOLUTION

SUPPORTO



FINANZIAMENTI

Ottimizzare le risorse e garantire un risparmio intelligente
accelera il progresso e assicura risultati sostenibili nel tempo

Il nostro team supporta le imprese
**nell'ottenimento di fondi,
semplificando il processo e
aumentando le possibilità di successo.**

Offriamo **assistenza completa nella
preparazione della documentazione,**
come business plan e documenti legali,
gestiamo l'intera procedura di richiesta,
inclusa la negoziazione con gli enti
finanziatori, e **forniamo supporto post-
approvazione, occupandoci del
monitoraggio e della rendicontazione.**



DIGITAL MARKETING

Per costruire una presenza online forte, connettersi direttamente con il pubblico e trasformare l'engagement in opportunità di crescita per il business.

Il **digital marketing** è un alleato strategico per il retail, capace di **incrementare il traffico** in negozio, **migliorare l'esperienza** del cliente e **comunicare il vantaggio competitivo**.

Le nostre soluzioni aiutano le imprese a raggiungere i clienti in modo mirato, utilizzando strumenti di **local marketing** come la **geolocalizzazione**, le **campagne sui social media**.

È possibile **ottimizzare in tempo reale le campagne pubblicitarie**, garantendo un miglior ritorno sugli investimenti e adattando le strategie sulla base di dati concreti.



euronics

MediaWorld

unieuro

TRONY

DECATHLON

expert



SAMSUNG

Midea
make yourself at home

Estendo

HUAWEI

HONOR

Whirlpool

Hotpoint

INDESIT

KitchenAid®

Electrolux

PHILIPS

LG

coop

vodafone

BOSE



FOSSIL

intel

Lenovo

Microsoft

Google

Panasonic

Canon

plenitude

enel

a2a

Marionnaud

wonderbra

TECHNOGYM

OBI

DIVANI & DIVANI
by NATUZZI

il gigante

EMPORIO ARMANI

DIESEL

Francesco Trofa

AFORTUNA

MILANO

www.afortuna.it

afortuna7691@gmail.com

mobile: +39 338.6287439