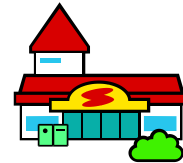


CATÁLOGO CURSOS DE FORMACIÓN

DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA MAYORISTA

1. RESPONSABLES DE CASH:



- Gestión Comercial del Cash.
- Técnicas de Venta Activa para Responsables de Cash.
- Gestión Operativa del Cash (Planificación, Merchandising y Técnicas de Venta).
- La Gestión de Cartera de Clientes del Cash.
- Animación, Promoción y Fidelización.
- Rotulación y Cartelería.
- Atención y Calidad de Servicio en el Cash.
- Cuenta de Explotación del Cash&Carry.
- Instrumentos de Gestión Económica para Responsables.
- Habilidades de Dirección para Responsables de Cash.
- Gestión de Equipos.
- Automotivación y PNL para Responsables de Cash.
- Formación y Desarrollo del Personal del Cash.
- Control Higiénico-Sanitario en el Punto de Venta (APPCC).
- Gestión de Producto Fresco para Responsables del Cash.
- La Trazabilidad y su aplicación en Cash.
- PRL (Prevención de Riesgos Laborales) específico para Cash&Carry.
- Método de Organización del Trabajo (M.O.T.) en Cash.
- Procesos y Procedimientos de Actuación en Cash.

2. PERSONAL DE CAJA Y REPOSICIÓN:



- El puesto de Caja y Reposición: Funciones y Tareas.
- Atención al Cliente.
- Calidad de Servicio al Cliente y tratamiento de Quejas y Reclamaciones.
- Técnicas de Venta Activa para Personal de Cash.
- Sensibilización para la Gestión de Pérdida Desconocida.
- Conocimiento general del Surtido del Cash.
- Conocimiento de Producto Fresco.
- Trabajo en Equipo.
- PRL (Prevención de Riesgos Laborales) específico para Cash&Carry.
- Método de Organización del Trabajo (M.O.T.) en Caja y Reposición.
- Procesos y Procedimientos de Actuación en Caja y Reposición.

3. PERSONAL COMERCIAL:

- Venta y Asesoramiento para Comerciales del Cash.
- Técnicas de Negociación para Grandes Cuentas.
- Conocimiento de Producto para su Argumentación en la Venta.
- Gestión Operativa Vendedores (Planificación, Merchandising y Técnicas de Venta).
- La Gestión de Cartera de Clientes del Cash.
- Automotivación y PNL para Vendedores/Comerciales.

