



Perakende Oryantasyon

Hoş Geldiniz!

TEMEL PERAKENDE BİLGİSİ EĞİTİM PROGRAMI

ETKİLİ PERSONEL GELİŞİMİ İLE ÇALIŞANLARINIZIN PERFORMANSI ARTIRIN

Eğitilmiş çalışanlar, **müşteri memnuniyeti**, **iş süreçlerinde verimlilik** ve **satış performansında fark yaratır**. Bu online mikro eğitim programı, çalışanlarınıza perakende sektörünün temellerini ve saha pratiklerini kazandırır. Her gün sadece **5-6 dakika** ayırarak, personelinizin **donanımlı** hale gelmesini ve işletmenizin başarı standardını yükseltmesini sağlayabilirsiniz.

YOĞUN SEKTÖR BİLGİSİ

Bu program, sektör profesyoneller tarafından, tamamen perakendecilerin ihtiyaçlarına uygun şekilde tasarlanmıştır. "**Depo Yönetimi**", "**Müşteri Hizmetleri**", ve "**Satış Alanı Optimizasyonu**" gibi özel modüller, yalnızca teorik bilgiler değil, sahada hemen uygulanabilecek pratik çözümler sunar. Çalışanlarınız hem **bilgi kazanacak** hem de şirketiniz için **fark yaratacaktır**.

ZAMAN VE KAYNAK TASARRUFU

Online formatta sunulan mikro eğitimlerle, çalışanlarınızı yoğun tempodan uzaklaştırmadan eğitin. Makul bir yatırımla **uzun vadeli faydalar** elde edin: **daha yetkin personel**, **daha mutlu müşteriler** ve **daha verimli iş süreçleri**.

Şirketinizin büyümesini hızlandıracak çalışan yetkinliklerini çoğaltarak gerçekleştirin, kalıcı kazanım elde edin.

EĞİTİM ANA BAŞLIKLARI



1 PERAKENDE SEKTÖRÜNE
GENEL BAKIŞ



2 TEMEL PERAKENDECİLİK BİLGİSİ



3 MÜŞTERİ HİZMETLERİ



4 GÖRSEL DÜZENLEME



5 PROMOSYON VE MÜŞTERİ AKIŞI



6 DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

1 PERAKENDE SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

Perakende dünyasının temellerinin keşfi!

Bu eğitim, çalışanlarınızın sektörü derinlemesine anlamalarını sağlayarak, işe hızlı ve etkili bir başlangıç yapmalarına yardımcı olur.

"Perakendenin Geçmişi", "Perakendenin Ekonomiye Katkıları ve Kariyer Fırsatları" gibi başlıklarla donatılmış bu bölüm, personelinizin sektöre değer katmasını kolaylaştıracak.

Bu eğitim sayesinde sadece bilgiyi değil, çalışanlarınızın işe olan motivasyonunu da güçlendirin.



2 TEMEL PERAKENDECİLİK BİLGİSİ

Operasyonel mükemmellik için vazgeçilmez bilgiler burada!

Depo yönetiminden stok kontrolüne, personelinizin sahadaki iş süreçlerini en verimli şekilde yürütmelerini sağlayacak **pratik bilgiler** sunuyoruz.

"Depo Yönetimi", "Stok Yönetiminin Temelleri" ve "Perakendede Çeşitli Görevler" başlıklarıyla desteklenen bu eğitim, günlük iş akışlarında fark yaratacak çözümler sunar.

3 MÜŞTERİ HİZMETLERİ

Müşteri odaklı başarıyı hedefleyen bir şirket misiniz?

O halde bu bölüm tam ihtiyacınıza göre.

"Müşteri Tipleri ve Nasıl Davranılması Gerekir" ve "Zor Müşterilerle Başa Çıkma Rehberi" gibi başlıklar sayesinde çalışanlarınız, müşterilerle etkili iletişim kurma becerisi kazanacak.

Bu yalnızca müşteri memnuniyetini artırmakla kalmaz, şirketinizin itibarını da güçlendirir.



4 GÖRSEL DÜZENLEME

Mağazalarınızın ilk izlenimi çok önemli!

Bu bölümde, görsel düzenleme stratejileriyle satış alanlarınızı müşteriler için daha cazip hale getirmek için çok fazla ipuçları bulunuyor.

"Görsel Düzenlemenin Müşteri Davranışına Etkisi», «Kategori Dizilişi" ve "El ve Göz Hizzasındaki Ürünlerin Önemi" gibi konu başlıklarıyla, çalışanlarınızın mağaza içinde satışa yönelik raf düzeni tasarımı konusundaki uzmanlıklarını artırın ve satışları maksimize edin.

5 PROMOSYON VE MÜŞTERİ AKIŞI

Promosyon alanlarının doğru yönetimi, satış performansında fark yaratır.

Bu eğitim, "Promosyon Türleri", "Satış Arttırıcı Teşhirler" ve "Mağaza Trafik Akışı" gibi başlıklarla çalışanlarınıza müşteri yönlendirme ve alan optimizasyonu tekniklerini öğretir.

Müşteri akışını iyileştirerek alışveriş deneyimini bir üst seviyeye çıkarabilirsiniz.



6 DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

Sektörel başarıya giden yol, hijyen standartlarını, kriz yönetimini ve takım içi motivasyonu doğru uygulamaktan geçer. "Problem Çözme ve Kriz Anı Yönetimi" ve "Motivasyon ve Pozitif Etkileşim" gibi konular sayesinde ekiplerinizin hem bireysel hem de kolektif verimliliğini artırın.



PERAKENDE TEMEL BİLGİLER

Ekiplerinize yatırım yapmak, şirketinizin uzun vadeli başarısını garantilemek demektir.

Perakende Oryantasyon Eğitim Programı, sadece saha çalışanlarınızı eğitmekle kalmaz, aynı zamanda onların performansını şirketinizin büyümesine entegre eder.

Geleceğinizi güçlendirin, çalışanlarınızın potansiyelini açığa çıkarın.

Hemen harekete geçin, başarıyı sizin için şekillendirelim!

MİKRO EĞİTİM FORMATI İLE TEMEL PERAKENDE

- Mikro eğitim formatında **6 Modül** ve **50 başlık** ile perakendeciliğin temel bilinmesi gereken konuları adım adım anlatımı.
- **Zaman tasarrufu ve verimlilik** : Mikro eğitimler kısa ve odaklıdır. Çalışanlar işlerini aksatmadan eğitime katılabilir, bu da üretkenliğin devamını sağlar.
- **Daha Düşük Maliyet**: Uzun süren klasik eğitimlere kıyasla mikro eğitimlerin toplam maliyeti daha düşüktür (daha az sınıf süresi, eğitmen gideri, azalan seyahat masrafları vb.)
- **Çalışan Katılımını Artırır**: Eğitim sürelerinin kısa ve iş odaklı olması çalışanların eğitimlere katılım motivasyonunu yükseltir.
- **Kolay Odaklanma**: Kısa ve öz eğitimlerle dikkat dağılmadan verim alınabilir. Uzun oturumlar sırasında kaybolan odaklanma problemi mikro eğitimlerde görülmez.
- **Daha İyi Öğrenme Deneyimi**: Bilimsel araştırmalar, bilgiyi küçük parçalar halinde almanın daha kalıcı öğrenme sağladığını ortaya koyar.
- **Moral ve Motivasyon Artışı**: Mikro eğitimlerin tamamlanması hızlı olduğundan başarı hissini artırır ve çalışanlara motivasyon kazandırır.
- **Karmaşıklığı Azaltır**: Konular parçalara bölünerek kolay sindirilebilir hale getirilir. Bu, karmaşık içeriklerin anlaşılmasını kolaylaştırır
- **Doğru İçeriğe Hızlı Erişim**: Mikro eğitimler genellikle bir konuya derinlemesine değil, hedef odaklı değinir. Bu da yalnızca ihtiyaç duyulan bilginin öğrenilmesini sağlar.
- **Daha Esnek Eğitim Formatı**: Çevrim içi format sayesinde çalışanlar ihtiyaç duydukları içeriği telefon, tablet ya da bilgisayar üzerinden istedikleri zaman tüketebilir.
- **Anında Uygulanabilirlik**: Mikro eğitimler, eğitim bittikten hemen sonra günlük işlerde uygulanabilecek pratik bilgi ve beceriler sunar.

PERAKENDE OKULU



ÖZCAN BALIOĞLU

- Eğitim hayatını Fransa'da tamamlayan Özcan Balioğlu 1989'da Türkiye'nin ilk hipermarketi olan Belpa'da başladığı profesyonel yaşamını sektörün en önemli oyuncularından biri olan Carrefoursa çatısı altında 17 yılı aşkın bir süre görev yapmıştır. 1994 -20011 yılları arasında Carrefoursa'da reyon şefi, departman müdürü, hipermarket müdürü, İnsan Kaynakları Direktörü ve Süpermarketler Operasyonel Direktörü olarak görev yapmıştır.

- 2 yıl eğitim ve danışmanlık şirketinde perakendecilere özgü çözümler hazırlayıp danışman ve şirket yöneticisi olarak görev yaptıktan sonra Adana'da bir marketler zincirinde Danışman ve Genel Koordinatörlük görevini 2,5 yıl süre ile devam ettiren Balioğlu, 10 şube ile başlayan süreç 2015 yılı sonunda 19 şubeye çıkmıştır.
- Çalışma ilişkilerinden, bütçeye, ürün ve alan yönetiminden, satış pazarlama fonksiyonuna dek perakendenin en önemli konularındaki bilgi ve 35 yılı aşkın birikimini perakende sektörünün tüm kurumlarıyla paylaşmak üzere eğitmen ve danışman olarak görev yapmaktadır

MEHMET GÜZENGE

- Perakendeci bir ailede büyüyen Güzenge, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat bölümünü bitirdi.
- Çocukluğundan beri perakendenin içinde çalışması dışında, ilk yöneticiliği 18 yaşında 2000 m2 ve 110 çalışanı olan mağazanın müdürü olarak yapmıştır.
- Daha sonra ayakkabı, çanta, aksesuar satın alımı ile uzun yıllar devam eden İzmir'de büyük mağazacılık yapan tekstil ve ayakkabı firmasında yönetim kurulunu temsilen Genel Müdürlük yapmıştır.



- 10 yıla yakın LC Waikiki firmasında bir çok mağazayı yönetip büyük sayıda projede görev almıştır.
- Şimdilerde Mağazacılık Yönetimi Danışmanlık Ofisinin kurucu ortağı olarak çalışmalarına devam eden Güzenge Perakendex.com ve Perakendeokulum.com sitelerini de yönetmektedir.
- Sağlıklı, huzur dolu, erdemli ve başarılı bir hayat sürdürmek isteyen Güzenge'nin hayat amacı yeni bilgilere ulaşmak ve bu bilgileri kullanarak, duruşuyla insanlara yön ve ilham vermektir

TEŞEKKÜR EDERİZ!

