

PLAN DE APOYO AL PEQUEÑO COMERCIO

**PLAN DE FORMACIÓN PARA EL
COMERCIO AL POR MENOR**

Cámaras

FUNDACIÓN INCYDE

PLAN DE APOYO AL PEQUEÑO COMERCIO

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EL COMERCIO AL POR MENOR

INTRODUCCION

El entorno empresarial del "pequeño comercio" se encuentra en la actualidad fuertemente amenazado y se ha considerado que para favorecer el crecimiento, el empleo y la competitividad de las empresas, una de las herramientas más útiles para minimizar las amenazas de ese entorno es la **Formación.**

PLAN DE APOYO AL PEQUEÑO COMERCIO

OBJETIVO DEL PROGRAMA

El programa de formación que se propone persigue los siguientes objetivos:

- Facilitar la adaptación de los profesionales del sector que se enfrentan a nuevas exigencias laborales derivadas en especial de las innovaciones surgidas por las **nuevas estrategias comerciales**.
- Desarrollar redes y cooperación entre productores, proveedores y clientes; en ello participan tanto grandes empresas y proveedores como PYME, para estimular la transferencia de conocimientos técnicos y buenas prácticas con el fin de mejorar la capacidad de las empresas para fomentar a sus efectivos, especialmente con miras a cubrir las necesidades específicas de las PYMES.

En este contexto, se hará un esfuerzo por:

- ☞ Fomentar el desarrollo de actividades conjuntas competitivas y la participación de las PYMES en redes de empresas.

Con el fin de que todos los participantes mejoren los niveles actuales de gestión, proporcionándoles las herramientas necesarias para aprovechar de forma competitiva las oportunidades de sus negocios.

PLAN DE APOYO AL PEQUEÑO COMERCIO

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

**SESIONES TEÓRICAS CON
REALIZACIÓN DE CASOS PRÁCTICOS**

+

**ELABORACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO
CADA PARTICIPANTE REALIZARÁ
EL CORRESPONDIENTE PLAN DE SU
"PEQUEÑO COMERCIO"**

+

**ASESORAMIENTO PRÁCTICO
DE LAS TENDENCIAS
DE SU MERCADO**

+

**SEGUIMIENTO INDIVIDUALIZADO
DE SU PLAN DE NEGOCIO**

PLAN DE APOYO AL PEQUEÑO COMERCIO

PLAN DE MEJORA DEL COMERCIO AL POR MENOR

El programa de formación para el pequeño comercio contempla los siguientes puntos:

- **Análisis de oportunidades de negocio.**
- **Negociación con proveedores.**
- **Negociación con Instituciones Financieras.**
- **Entorno Jurídico laboral.**
- **Entorno Fiscal**

PLAN DE APOYO AL PEQUEÑO COMERCIO

- **Merchandising en el "Pequeño Comercio"**

1. Arquitectura de la tienda
2. Secciones
3. Surtido productos
4. Política de precios. Descuentos. Rebajas
5. Promociones
6. Escaparatismo.

- **Gestión de Stocks**

1. Lineas de productos. Referencias.
2. Marcaje
3. Conversaciones margen sobre coste y sobre ventas
4. Estadísticas

PLAN DE APOYO AL PEQUEÑO COMERCIO

- **Plan de operaciones:** Aprovisionamientos, marcaje, etiquetado, colocación, reparación.
- **Organización y Recursos Humanos:** Manuales organizativos y operaciones, motivación, formación.
- **Contabilidad.** Proceso contable.
- **Introducción al análisis financiero.** Análisis de estados financieros y ratios sectoriales: márgenes – rotación – rentabilidad – estructura de gastos.
- **Viabilidad de proyectos de expansión o remodelación comercial.**
- **Informática como herramienta para el análisis y control del negocio**
- **El cliente: satisfacción, fidelización y resolución de quejas.**
- **Efectos de la moneda única (EURO) en el comercio minorista: aspectos estratégicos y aspectos operativos.**
- **Plan estratégico para el "Pequeño Comercio":**
 1. Estrategias defensivas
 2. Estrategias ofensivas
 3. Estrategias de cooperación

PLAN DE APOYO AL PEQUEÑO COMERCIO

PARTICIPANTES

Los participantes de este programa serán los propietarios o en su defecto los responsables de la gestión del "Pequeño Comercio".

El número máximo de participantes no debe exceder de 25 personas.

PLAN DE APOYO AL PEQUEÑO COMERCIO

DURACIÓN DEL PROGRAMA

350 horas

PLAN DE APOYO AL PEQUEÑO COMERCIO

METODOLOGÍA

Es eminentemente práctica y está basada en :

- Clases teóricas
- Realización casos prácticos

Elaboración de un Plan Estratégico de su negocio.

CALENDARIO