

Friedman.



**PROGRAMA DE SUPERVISIÓN
DE MÚLTIPLES TIENDAS**

Programa que habilita y desarrolla al personal a cargo de más de un punto de venta en la gestión de herramientas que le permitan impulsar actividades esenciales implementación de un sistema de seguimiento y evaluación.

Objetivo:

Proporcionar los conocimientos y las habilidades necesarias para manejar exitosamente múltiples Tiendas a través del programa de supervisión, logrando un rol de supervisor efectivo que evalúe y planee estratégicamente a su equipo de Colaboradores.

¿A quién está dirigido?

Hombres y mujeres que gestionan cargos de mediano rango con administración de personal y liderazgo. Hombres y mujeres que requieran adquirir habilidades profesionales para desempeñarse como Supervisores de Tienda.

- Supervisores
- Regionales

Duración:

En línea: 20 horas totales.

Presencial: 2 reuniones, 3 días en 24 horas totales.

Requisito de ingreso:

Conocimientos básicos de comercialización, experiencia profesional de al menos 6 meses en ventas, liderazgo o entrenamiento de equipos.

Recursos:

En línea: Webinars en vivo, juegos, retos, actividades interactivas, evaluaciones y WhatsApp empresarial para soporte y dudas.

Presencial: Juegos, retos, actividades, evaluaciones y WhatsApp empresarial para dudas

Reconocimiento:

Constancia de participación en el Programa de Supervisión de Múltiples Tiendas otorgado por The Friedman Group. La constancia avala que se han desarrollado habilidades de Supervisión para aplicarlo en tu campo profesional.



Beneficios (perfil de egreso):

- Definirás tu rol y aprenderás a identificar asuntos críticos para el éxito de la gestión.
- Implementarás evaluaciones de estadísticas y jerarquías para alcanzar las metas de desempeño.
- Adquirirás los conocimientos necesarios para una planeación estratégica.
- Identificarás un método para la delegación exitosa.
- Serás capaz de definir un protocolo de manejo y administración de tiempo.
- Contarás con un conocimiento avalado por una constancia que impulsará tu CV como un valor agregado y diferenciador.

CONTENIDO

COMPLETO DEL CURSO

1. Introducción

Objetivo: Definir el rol de Supervisor y entender que los asuntos graves a nivel sucursal pueden descarrilar el éxito, por lo que los Gerentes deberán hacer un esfuerzo por colaborar con el Supervisor a fin de que el negocio crezca.

- 1.1. El rol del Supervisor
- 1.2. Más allá del estereotipo
- 1.3. La sucursal modelo: su mayor objetivo
- 1.4. Plan de acción para desarrollar el prototipo
- 1.5. Check-list de certificación de la sucursal modelo
- 1.6. Lista de responsabilidades del Supervisor
- 1.7. El proceso de supervisión

2. Evaluación

Objetivo: Explicar que para tener un negocio exitoso, el Supervisor deberá tener estándares de comportamiento y metas de desempeño además de brindar parámetros de lo que es aceptable y responsabilizar a los Gerentes por su conducta y desempeño.

- 2.1. Perspectiva
- 2.2. Estándares de comportamiento y metas de desempeño
- 2.3. El riel
- 2.4. Variación y desviación
- 2.5. Rieles de comportamientos y metas de desempeño (estadísticas)
- 2.6. Una filosofía de subir o salir
- 2.7. Análisis de las estadísticas
- 2.8. jerarquía de las estadísticas
- 2.9. Jalando de las palancas correctas
- 2.10. Estadísticas y comportamientos
- 2.11. Los principios de comportamiento Friedman
- 2.12. Evaluación inicial





3. Planeación estratégica

Objetivo: Distinguir los elementos necesarios para el plan estratégico y táctico, así como asociar que la utilidad de los planes depende uno del otro para tener una ejecución exitosa y el Supervisor creará estrategias efectivas en su zona.

- 3.1. Estratégico vs. táctico
- 3.2. Plan estratégico y táctico trimestral

4. Reunión de socios

Objetivo: Comprender que la colaboración cordial entre el Gerente y el Supervisor en las visitas es de suma importancia para la sucursal.

- 4.1. Reuniones de socios
- 4.2. Áreas clave de enfoque
 - 4.2.1. La apariencia de la sucursal
 - 4.2.2. Estándares operativos
 - 4.2.3. Evaluación del personal
- 4.3. Áreas de acción clave
 - 4.3.1. Manejar la sucursal
 - 4.3.2. El desarrollo del Gerente y del equipo
 - 4.3.3. Clínicas operativas
- 4.3. Planilla de Reunión de Socios

5. Reuniones de Tienda

Objetivo: Identificar las cualidades y habilidades que requiere el Supervisor para convertirse en un líder exitoso, tomando en cuenta que el desarrollo del liderazgo es un proceso consecutivo y lógico.

- 5.1. Gerenciamiento vs. supervisión vs. liderazgo
- 5.2. Siguan al líder
- 5.3. Secuencia progresiva del liderazgo
- 5.4. El desarrollo de las personas
- 5.5. Cualidades y habilidades de liderazgo
- 5.6. Brindar enfoque y dirección
- 5.7. Liderazgo de alto desempeño



6. Incumplimiento

Objetivo: Identificar los diferentes factores que debilitan la sociedad entre Supervisor y sus Gerentes causando incumplimiento en las sucursales, por lo que se deberá buscar la comunicación efectiva para lograr el cumplimiento.

6.1. Factores clave del incumplimiento

- 6.1.1. Falla de comprensión, habilidad o memoria
- 6.1.2. Condiciones inapropiadas (barreras)
- 6.1.3. Falta de disciplina
- 6.1.4. Falta de seguimiento
- 6.1.5. Falta de comunicación

6.2. Comunicándose con su equipo

6.3. Subjetividad o ser indirecto

- 6.3.1. Subjetividad (falta de objetividad) o ser indirecto
- 6.3.2. Estilo o percepción
- 6.3.3. Suponer o auto limitarse
- 6.3.4. Escucha pasiva (vs. activa)

6.4. Una cuestión de voluntad

6.5. Tomando una decisión difícil

6.6. Los negocios son negocios

6.7. Escogiendo sus batallas

6.8. Consecuencias y disciplina progresiva

7. Manejo de tiempo

Objetivo: Comprender por qué el manejo efectivo del tiempo es necesario para el éxito como Supervisor de zona y descubrir qué estrategias pueden funcionar para derrotar la postergación.

7.1. Rasgos de personalidad vs. comportamientos

7.2. Postergación

- 7.2.1. Evitar dificultades o incomodidades
- 7.2.2. La indecisión
- 7.2.3. Desorganización
- 7.2.4. Confiarse demasiado o la falta de confianza.

7.2. Estrategias y tácticas del manejo del tiempo

- 7.3.1. No postergar
- 7.3.2. Establezca metas diarias
- 7.3.3. Haga una lista de pendientes



Friedman.

CONTACTO

Cóntactanos para recibir información actualizada de precios individuales, precios especiales a grupos y próximos inicios de seminarios.



55 7609 0563



info@friedman.com.mx