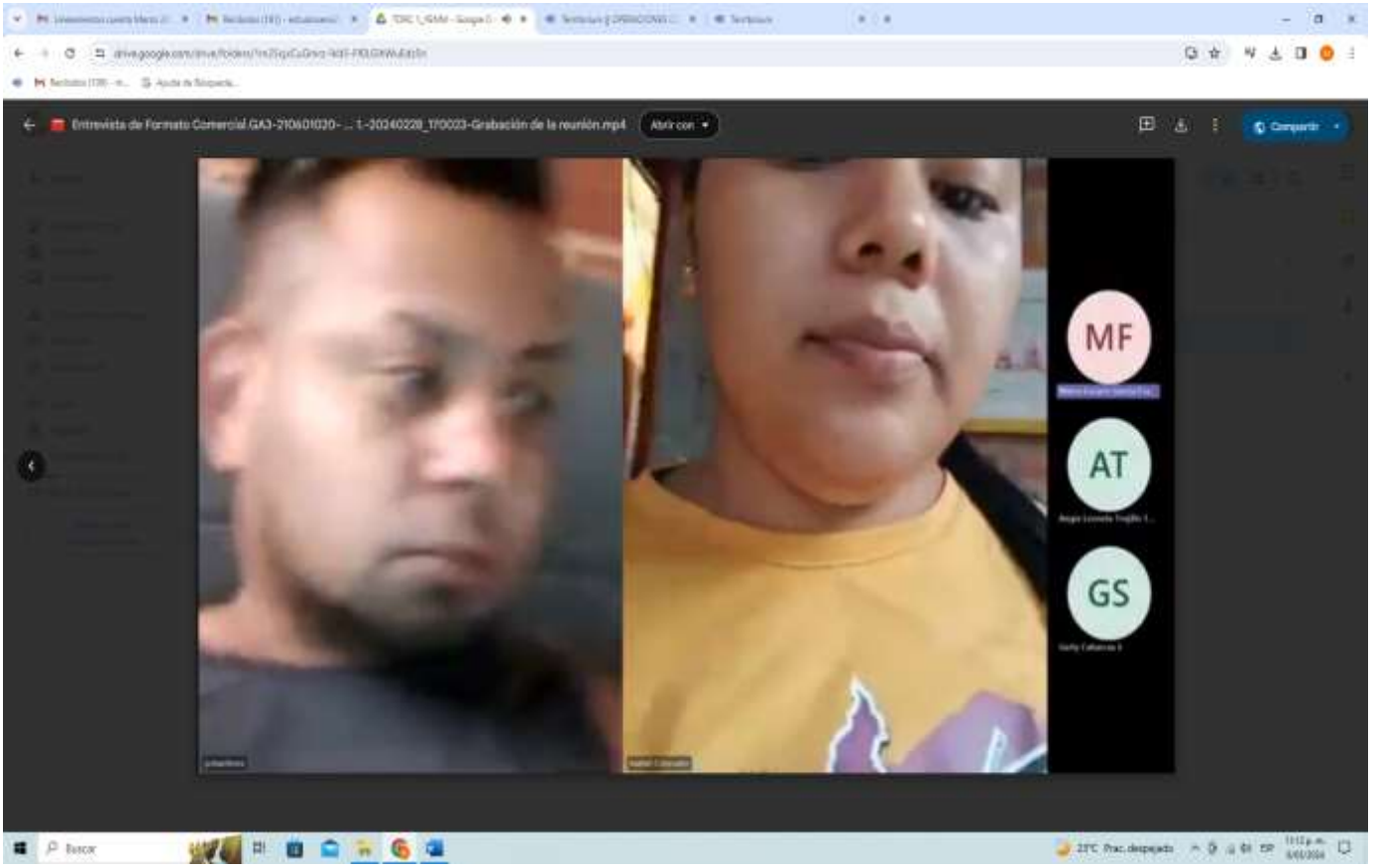
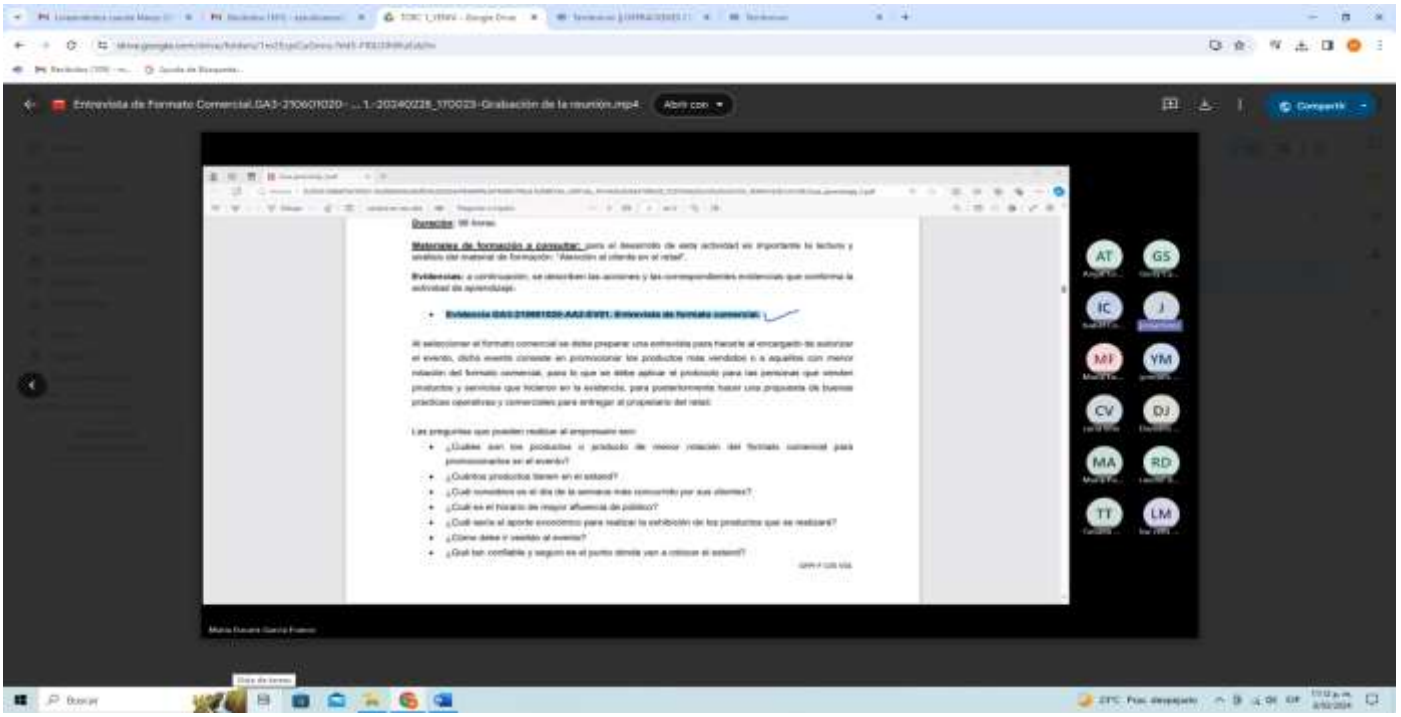
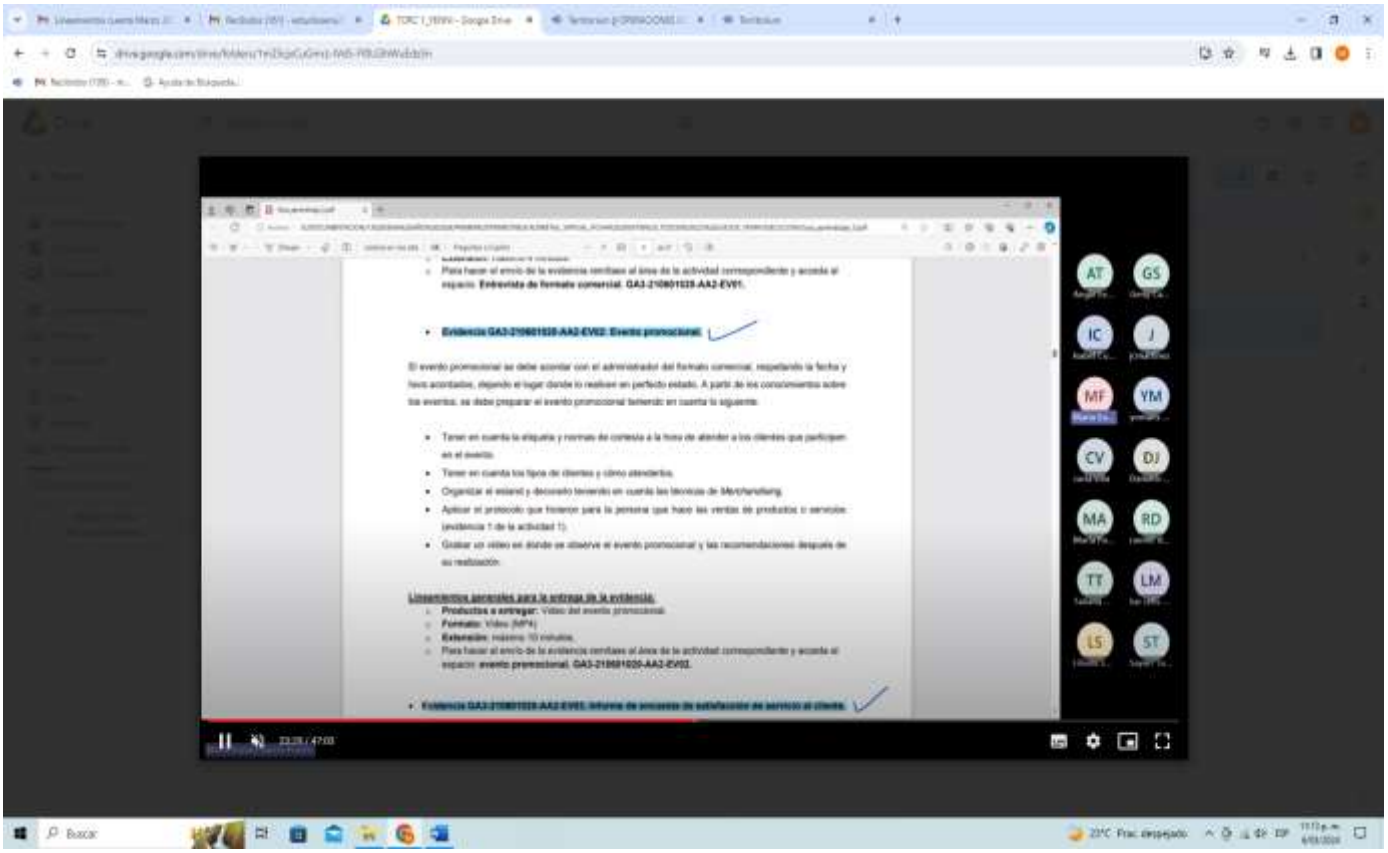
EVIDENCIA TITULADA VIRTUAL 2834709_RETAIL

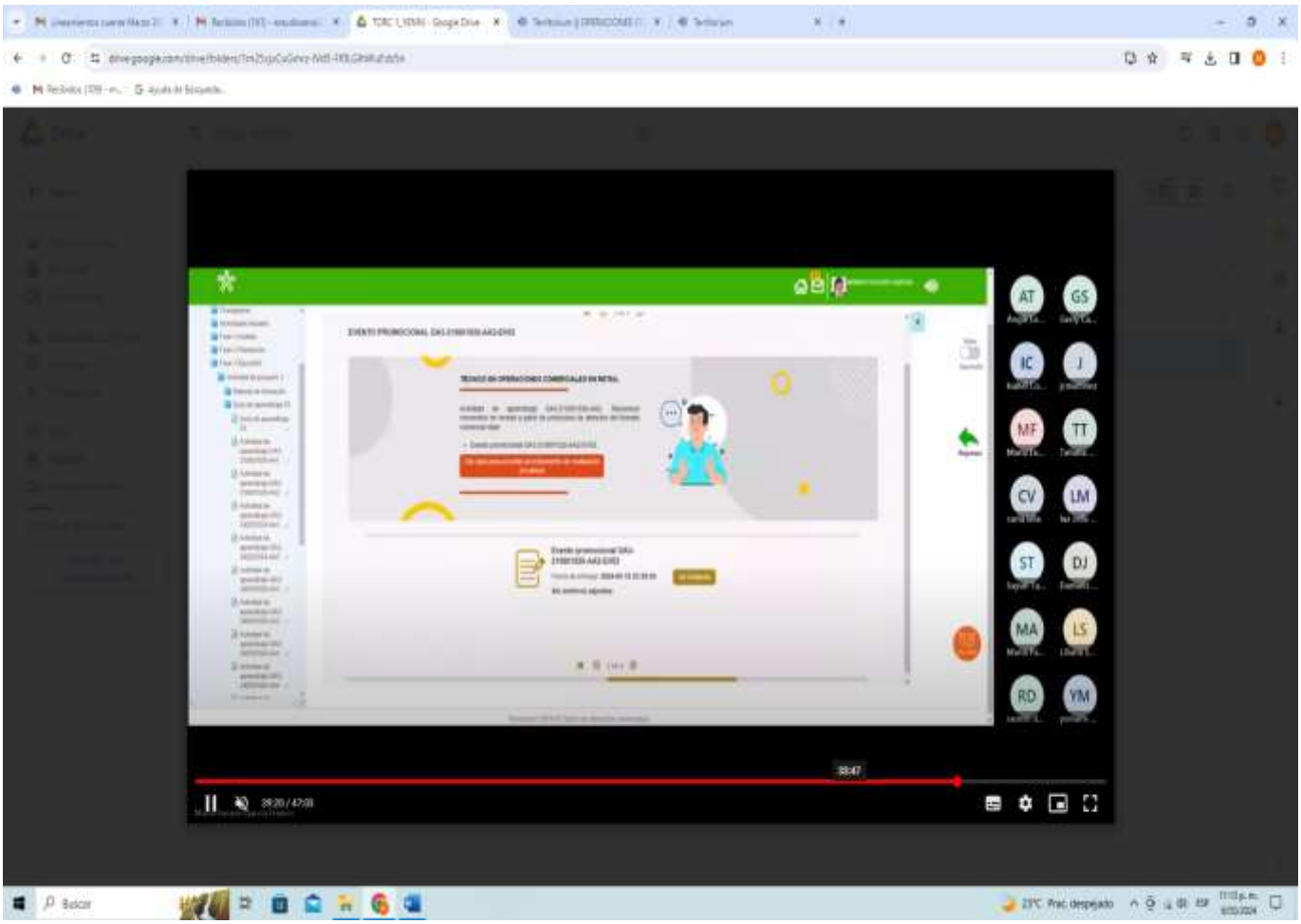
FEBRERO 28






Entrevista de Formato Comercial.GA3-210601020-... 1.-20240228_170023-Grabación de la reunión.mp4
Abrir con
Compartir
Duración: 90 horas.
Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: "Atención al cliente en el retail".
Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje.
Evidencia GA3-210601020-AA2-EV01. Entrevista de formato comercial.
Al seleccionar el formato comercial se debe preparar una entrevista para hacerle al encargado de autorizar el evento, dicho evento consiste en promocionar los productos más vendidos o a aquellos con menor rotación del formato comercial, para lo que se debe aplicar el protocolo para las personas que venden productos y servicios que hicieron en la evidencia, para posteriormente hacer una propuesta de buenas prácticas operativas y comerciales para entregar al propietario del retail.
Las preguntas que pueden realizar al empresario son:
¿Cuáles son los productos o producto de menor rotación del formato comercial para promocionarlos en el evento?
¿Cuántos productos tienen en el estand?
¿Cuál comedores es el día de la semana más concurrido por sus clientes?
¿Cuál es el horario de mayor afluencia de público?
¿Cuál sería el aporte económico para realizar la exhibición de los productos que se realizará?
¿Cómo debe ir vestido al evento?
¿Qué tan confiable y seguro es el punto donde van a colocar el estand?
AT
GS
IC
J
MF
YM
CV
DJ
MA
RD
TT
LM


Para hacer el envío de la evidencia remitase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Entrevista de formato comercial. GA3-210601020-AA2-EV01.
Evidencia GA3-210601020-AA2-EV02. Evento promocional.
El evento promocional se debe acordar con el administrador del formato comercial, respetando la fecha y hora acordadas, dejando el lugar donde lo realicen en perfecto estado. A partir de los conocimientos sobre los eventos, se debe preparar el evento promocional teniendo en cuenta lo siguiente:
Tener en cuenta la etiqueta y normas de cortesía a la hora de atender a los clientes que participen en el evento.
Tener en cuenta los tipos de clientes y cómo atenderlos.
Organizar el estand y decorarlo teniendo en cuenta las técnicas de Merchandising.
Aplicar el protocolo que hicieron para la persona que hace las ventas de productos o servicios (evidencia 1 de la actividad 1).
Grabar un video en donde se observe el evento promocional y las recomendaciones después de su realización.
Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:
Productos a entregar: Video del evento promocional.
Formato: Video (MP4)
Extensión: máximo 10 minutos.
Para hacer el envío de la evidencia remitase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: evento promocional. GA3-210601020-AA2-EV02.
Evidencia GA3-210601020-AA2-EV03. Informe de encuesta de satisfacción de servicio al cliente.
AT
GS
IC
J
MF
YM
CV
DJ
MA
RD
TT
LM
LS
ST



https://drive.google.com/file/d/1NTY2JOlChQf-eVt9qpfsGxLytfjPW5FC/view?usp=sharing

Atentamente,

Maria Eucaris Garcia Franco

CC 29702006