



GESTIÓN INTEGRAL PARA RESPONSABLES DE TIENDAS DE VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Capacitar a los responsables de tiendas para que gestionen de manera integral sus puntos de venta, mejorando eficiencia operativa y satisfacción del cliente.



Objetivos específicos

- Identificar estrategias efectivas de gestión de tiendas.
- Mejorar la experiencia del cliente a través de prácticas innovadoras.
- Optimizar los procesos internos para aumentar la rentabilidad.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Rol y Responsabilidades del Encargado de Tienda

Funciones y competencias clave
Coordinación con áreas internas (ventas, logística, administración)
Cumplimiento de normativas y procedimientos internos

Módulo 2: Gestión de Inventarios y Control de Stock

Tipos de inventarios y su importancia
Métodos de control de inventarios (PEPS, UEPS, cíclicos)
Control de mermas, pérdidas y devoluciones
Herramientas digitales y software de gestión de inventarios
Taller práctico: Registro y ajuste de inventarios

Módulo 3: Procesos Administrativos y Control de Documentación

Flujo de procesos: compra, recepción y almacenamiento
Manejo de documentación: facturas, guías, órdenes de compra
Elaboración de reportes para la toma de decisiones
Taller: Simulación de control documental

Módulo 4: Control General de Productos y Exhibición en Tienda

Layout y organización de productos
Control de vencimientos, estado y calidad
Estrategias de reposición y exhibición efectiva
Normas de higiene, seguridad y presentación

Módulo 5: Técnicas de Ventas y Atención al Cliente

Principios de ventas efectivas
Detección de necesidades y técnicas de cierre

Comunicación efectiva y manejo de objeciones
Taller: Role play de ventas y atención al cliente

Módulo 6: Indicadores de Gestión y Mejora Continua

KPIs esenciales para la gestión de tienda
Análisis de resultados y detección de oportunidades
Plan de mejora continua y seguimiento de objetivos

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl