

MÓDULO DE APRENDIZADO MASTER

DIRECIONADO AO PROPRIETÁRIO|DIRETORIA E À SUPERVISÃO DA OPERAÇÃO DE VAREJO, ESTE MÓDULO OBJETIVA FORTALECER A GESTÃO PROFISSIONAL DA EMPRESA E OTIMIZAR OS INDICADORES DE DESEMPENHO E A RENTABILIDADE DA OPERAÇÃO, ABORDANDO:

1. Desenvolvimento da competência de avaliação e análise do mercado, com foco na identificação da concorrência alvo, bem como do conhecimento profundo das tendências nacionais e internacionais.
2. Desenvolvimento da competência de atuação como “Coach de Responsabilização”, a fim de orientar, repassar informações de forma didática e direcionar o aprendizado das equipes, com o objetivo de fazê-los atingir os resultados| metas propostas para a loja.
3. Domínio da metodologia dos “4 Ases” do Varejo, a fim de avaliar e analisar constantemente a performance da loja (especialmente no que se refere à atuação e aplicabilidade da metodologia pela Supervisão e Gerência), em relação ao Abastecimento, à Ambientação, ao Atendimento e à Administração da loja.
4. Orientação para formatação das Bandas de Preços e de Mix de Produtos | Marcas comercializadas na loja, a fim de diminuir o percentual de liquidação (maior geração de caixa), envolvendo:
 - A. Identificação das Bandas de Preços e Mix praticadas pela concorrência alvo e pelas marcas comercializadas na loja.
 - B. Definição das Bandas de Preços e Bandas de Mix de Produtos “ideais”, com o objetivo de otimizar o desempenho da operação.
5. Formatação e orientação para análise e avaliação do DRE (Demonstrativo de Resultados Econômicos) mensal | anual da empresa, contendo os Indicadores de Resultabilidade:
 - A. Faturamento
 - B. Despesas Gerais, Operacionais, Financeiras e extras
 - C. Total de CMV a pagar
 - D. Impostos a pagar
 - E. EBITDA
 - F. Lucro Líquido
 - G. Etc.
6. Orientação para projeção do Open to Buy (projeção para a verba de compras| coleções futuras), incluindo:
 - A. Análise e avaliação do giro de produtos por marca (comparação com o last year).
 - B. Quantificação e qualificação do mix de produtos por marca (volumes por grupos | linhas| famílias| itens| tamanhos| cores| bandas de preço), de acordo com o estoque ótimo de cobertura (ideal = 3 x 1).
 - C. Projeção da venda do próximo período em volumes e R\$ (com base no histórico de venda).