



# Learning Retail.



## Retail/ Auchan



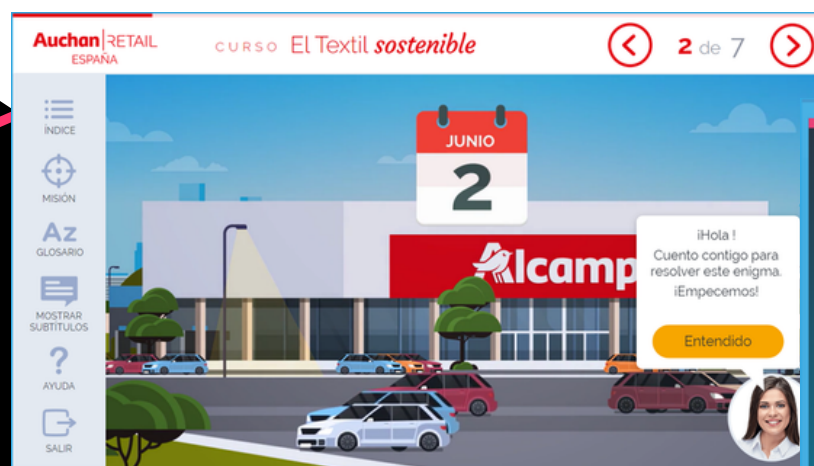
### Objetivos:

Concienciar a los equipos de venta en la importancia de seguir una serie de operativas para lograr los resultados.

*Cambiar la forma de hacer las cosas, si siempre las hacemos de la misma forma, siempre conseguiremos el mismo resultado.*

### Aspectos claves:

Desarrollo de un storytelling para la generación de una historia que funciona de eje vertebrador a través del cual se van presentando los contenidos formativos.



## Distribución/ Leroy Merlin



### Objetivos:

Explicar a los equipos la existencia de un nuevo canal de ventas que viene a complementar el canal de la tienda.

*Trasladar las características, datos y forma de trabajo de este canal poniendo en valor la importancia de la complementariedad con el con el canal tradicional.*

### Aspectos claves:

Desarrollo en una interfaz que no se le parece a la de un curso tradicional, el usuario va recorriendo el contenido. Inclusión de tintes de humor.



# Retail/ Carrefour



### Objetivos:

Conseguir transmitir las características del producto promocional (apuesta comercial) a los equipos para mejorar su capacitación para la venta.

*Si conseguimos vender a los equipos de venta el producto a través de la formación, ellos conseguirán vendérselo al cliente.*

### Aspectos claves:

Desarrollo de un formato con tintes de marketing, muy visual y con el que el usuario pueda interactuar para ir descubriendo él mismo las características.



## Distribución/ Leroy Merlin



### Objetivos:

Formación para conseguir una concienciación real de todos los equipos en material de seguridad y PRL.



## Energéticas/ Repsol



### Objetivos:

Formación para las estaciones de servicio en distintas operativas.



## Distribución/ Bricodepot



### Características:

Formar a los equipos de venta en el conocimiento de distintas familias de producto en formato ágil de fácil lectura.

### BRICO DEPOT Módulo 1. Conocimiento técnico

#### Pintura interior

Módulo 1. Conocimiento técnico

Para completar este módulo, debes ver todos los apartados. Puedes acceder a cada apartado en el orden que quieras, pero te recomendamos que sigas el orden que te proporcionamos: Introducción, Composición de una pintura, Características y normativas y Resumen del módulo.

<b>Introducción</b> Presentación y objetivos del módulo <a href="#">Ver</a>	<b>Composición de una pintura</b> Componentes de la parte líquida y sólida de la pintura <a href="#">Ver</a>
<b>Características y normativas</b> Normativa según las características y certificación de las pinturas <a href="#">Ver</a>	<b>Resumen del módulo</b> Revisión de los puntos clave de este módulo <a href="#">Ver</a>

# Herramienta/ Kronos: gestión del tiempo



**Aprende a usar la App Kronos**

1 Introducción 2 Instalación 3 Configuración 4 Registro de jornada 5 Hoja de horas 6 Solicitudes 7 Acumulados 8 Cierre

En primer lugar, debemos **instalar la App en nuestro móvil**. Para descargarla debemos entrar en Google Play o la AppStore, en función del sistema operativo de nuestro dispositivo, y buscarla como "Kronos Mobile".

Una vez configurado el servidor ya podemos **entrar en la aplicación**, para hacerlo introduciremos nuestro LDAP, en el campo de "Nombre de usuario" y nuestra contraseña habitual en el campo habilitado para ello.

Haz clic en la zona resaltada

\*Dirección del servidor: <https://kronos.leroymerlin.es/wfc/portal>

# Herramienta/ Financiación



**Carrefour**

Bienvenid@ al curso  
**Asistencia a la venta FINANCIACIÓN**

Navega a través del menú por los diferentes contenidos del módulo

1 INTRODUCCIÓN 2 3 4 5 6 7 8

3. Formas de pago

En el botón de efectivo se muestra también **T.PASS** se selecciona esta opción cuando el Cliente **paga en caja**, ya sea:

- En efectivo.
- Con tarjeta.
- Financiando con la tarjeta Pass.

Carrefour **Orden de compra**

1. Carrito del cliente 2. Datos de entrega 3. Forma de pago 4. Confirmación

FORMA DE PAGO

Escoge una forma de pago para todo el pedido: 554,00€

Gastos de envío: 20,00€

Descuento Empleado: 36,72€

ELECTIVO/PASS: Importe de la compra: 537,28€

FINANCIACIÓN SIN PASS: Pagado en efectivo: 0,00€ Pendiente de cobrar: 537,28€

Pagado con tarjeta: 0,00€



## Contacto



✉ [aroth@golearningretail.com](mailto:aroth@golearningretail.com)

☎ +34 649 15 70 27

**Gracias,** Gràcies, Grazas, Eskerrik asko, Gracies, Grazias, Mercés, Anaraniá, Thank you, Merci, Grazie, Obrigado, Danke.

¿Quieres que auditemos tu operativa con un **diagnóstico sin compromiso?**

[golearningretail.com](http://golearningretail.com)