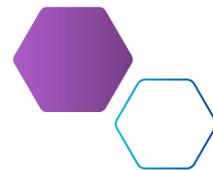


SEMINARIO INTENSIVO DE **GERENCIAMIENTO *RETAIL***

**Del caos al control: lidera
tu punto de venta con la
metodología Friedman**





El reto del *retail* hoy

El *retail* nunca duerme. Los clientes son más exigentes, los equipos enfrentan alta rotación y la competencia presiona cada día. En este escenario, el rol del **Gerente de Punto de Venta** es la diferencia entre un negocio promedio y uno verdaderamente exitoso.

Un punto de venta bien gerenciado no se improvisa. Requiere liderazgo, disciplina y un sistema probado que equilibre operaciones impecables con ventas consistentes.

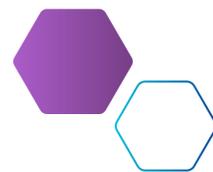
La realidad es clara:

- Un gerente débil = ventas perdidas, caos operativo y clientes insatisfechos.
- Un gerente fuerte = orden, motivación del equipo y crecimiento en ventas y utilidades.



Este seminario intensivo está diseñado para que en solo **tres días** desarrolles las competencias y herramientas necesarias para llevar **tu sucursal al siguiente nivel**.





Lo que lograrás con este seminario

Trabajarás sobre los pilares de la **metodología Friedman**, aplicados a la realidad de tu negocio.

Beneficios clave:

- Dominarás el balance entre **operaciones y ventas**.
- Aprenderás a usar los **cuatro sombreros del gerente** para liderar con efectividad.
- Sabrás cómo establecer **metas y mediciones objetivas** que transforman resultados.
- Entrenarás a tu equipo con herramientas prácticas de **retroalimentación y coaching**.
- Aprenderás a aplicar **disciplina progresiva** de manera justa y efectiva.
- Descubrirás cómo usar la **diversión y los juegos** para motivar y aumentar la rentabilidad.

Temario resumido:

- Introducción al Gerenciamiento.
- Operaciones vs. Ventas: el balance perfecto.
- Los cuatro sombreros del gerente.
- Mediciones y estándares no negociables.
- Reuniones de punto de venta efectivas.
- Entrenando comportamientos y disciplina progresiva.
- Dinámicas de motivación: diversión y juegos.

Casos de éxito

Empresas como **Liverpool, Sensación, Coppel, Elektra** ya han transformado sus equipos con la metodología Friedman.



Todo lo que necesitas saber

**Duración:**

3 días intensivos

**Fecha**

23, 24 y 25 de Septiembre

Modalidad:

Presencial

Sede:

CDMX, por definir

Dirigido a:

- Gerentes de tienda
- Supervisores
- Líderes de equipos comerciales
- Directores y dueños de cadenas de *retail*

Costo de inscripción	
1-5 participantes	\$13,500.00 por participante
6-10 participantes	\$12,800.00 por participante
11 o más participantes	\$12,000.00 por participante

Inscríbete antes del 15 de Septiembre y recibe un 10% de descuento.

Incluye:

1. Manual del programa.
2. *Coffee break*
3. Evaluación de conocimientos.
4. Diploma digital de participación.

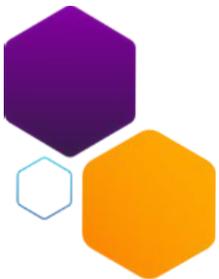
**Contacto e inscripciones**

info@friedman.com.mx

¡Regístrate ya!

friedman.com.mx

Friedman





Mejoramos *experiencias*
de *compra* y brindamos
resultados de venta.

Friedman 



info@friedman.com.mx



+52 55.5251.6939



Friedman LATAM

www.friedmanu.lat