

Local

Data

Treinamento 1o. dia

Ok	Temas abordados	Tempo estimado
	Fazer a integração do novo Funcionário, apresentando-a à equipe e a estrutura de pessoal.	10'
	Leitura do Manual do Vendedor e tirar dúvidas sobre a aparência pessoal, uniforme e regras.	30'
	Mostrar as Normas de horário, lanche, folgas e uso do celular na loja.	10'
	Conhecer a história da marca, a origem do nome, quantidade de lojas, a missão, os princípios e valores da marca	30'
	Conhecer a estrutura dos produtos e matéria prima	40'
	Apresentação da Loja – Como o salão de vendas está dividido (Mostrar apenas)	10'
	Informar como organizar o estoque - Mostrar onde estão os produtos.	30'
	Regras para retirada de mercadoria para uso próprio.	
	Apresentar os armários da loja e como organizá-los. (arrumação prática – ensinar como fazer a reposição e fazê-la)	40'
	Vídeo: 9.1 Introdução – Ser Vendedor	
	Vídeo : 9.2 Passos da Venda	
	Vídeo 9.3 Preparação	
	Fechamento: Qual dúvida você quer tirar? O que você fará amanhã quando chegar?	

ANOTAÇÕES:

Sobre os vídeos, O que você irá aplicar no salão de vendas?

ASSINATURA DA GERENTE

ASSINATURA DA FUNCIONÁRIA

Local

Data

Treinamento 2o. dia

OK	Temas abordados	Tempo estimado
	Recebimento do produto: Tirar buchas, separar o 35 para o VM, tirar foto de TODOS e postar no grupo e encaixar no VM.	10'
	Ensinar a mexer no apliatvo da AREZZO (consultar estoque)	30'
	Ensinar como receber cliente com produto com defeito / como preencher ficha WFA	10'
	Ensinar os procedimentos de troca e análise.	
	Ensinar os procedimentos de reserva de produtos: preenchimento, prazo e local.	
	Lista da vez: Como funciona, como preenche e quais os benefícios?	
	Boleta de Vendas: A importância da numeração, letra legível, preenchimento e cuidados.	
	Como preparar uma embalagem?	
	Como preencher uma bula de troca? E Como orientar a cliente sobre as trocas? Prazos e condições	
	Como cobrar com a máquina da Cielo.	
	Como cadastrar uma cliente? Dados, momento ideal e opções.	
	Como enviar uma mensagem de pós-venda.	
	Treinamento de Bolsas: material, inspiração e modelos.	
	Treinamento de produtos: Clássicos, coleção atual, produtos de liquidação e etc.	
	Vídeo: 9.4 Início do Contato Maestria em Varejo Consultoria LTDA	
	Vídeo : 9.4.1 Approach fe2805@gmail.com	
	Vídeo 9.5 Sondagem 292.166.918-83	
	Prática no salão de vendas: marcar a vez no salão de vendas e usar as técnicas que aprendeu, se não se sentir à vontade passe a venda após a sondagem.	

ANOTAÇÕES:

Sobre os vídeos, O que você irá aplicar no salão de vendas?

ASSINATURA DA GERENTE

ASSINATURA DA FUNCIONÁRIA

Local

Data

Treinamento 3o. dia

OK	Temas abordados	Tempo estimado
	Tirar dúvidas de tudo o que foi ensinado nos dias anteriores	
	Aplicar a preparação diária.	
	Ensinar o formato da meta, o acompanhamento e as estatísticas.	
	Ensinar o preenchimento de RDD e a importância do mesmo	
	Vídeo 9.6 Apresentação do produto	
	Vídeo 9.7 Oferta de adicionais	
	Ir para o salão de vendas aplicar as técnicas dos últimos vídeos com acompanhamento da gerente	
	4o. Dia	
	Vídeo 9.8 Objeções	
	Vídeo 9.9 Fechamento	
	Focar no salão de vendas e tirar todas as dúvidas, pois no dia seguinte terá uma meta.	
	Maestria em Varejo Consultoria LTDA	
	te2805@gmail.com	
	292.166.918-83	

ANOTAÇÕES:

Sobre os vídeos, O que você irá aplicar no salão de vendas?

ASSINATURA DA GERENTE

ASSINATURA DA FUNCIONÁRIA