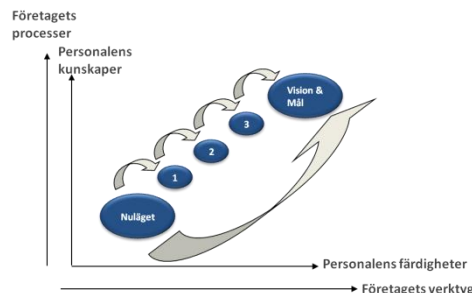


Gordios Training utvecklar kompetenserna hos de enskilda medarbetarna som täcker verksamhetens behov och säkerställer en varaktig förändring

Vi utformar kompetensplattformar, utvärderar den enskilde medarbetaren, samt tar fram och genomför skräddarsydda utvecklingsplaner som grundar sig på de kompetenser och kompetensnivåer som företaget och kunderna kräver



**Retail Academy**

**Retail Academy – Ett kundspecifikt träningsprogram**

Programmet består av utvalda och skräddarsydda träningsmoduler som löper över en längre period. Retail Academy syftar till att ge målinriktad kompetens och färdigheter som införlivas i medarbetarnas dagliga marknads- och försäljningsarbete.

Genom gemensamt ansvar mellan Gordios Training och kunden för uppföljning och löpande coaching kommer de önskade kompetenserna och färdigheterna tränas och förankras i medarbetarnas förnyade arbetssätt.

**Kontakta oss**



**Nils Thott**  
Ansvarig Gordios Training

Telefon: 0707-801656  
E-post: [nt@gordios.se](mailto:nt@gordios.se)

[www.gordios.se](http://www.gordios.se)

Gordios Training AB  
Svetsarvägen 15, 2tr  
S - 171 41 Solna  
Tel +46 (0) 8 578 772 10  
Fax +46 8 578 770 10

**Vårt träningsutbud**

Samtliga träningar anpassas i innehåll och längd efter kundens önskemål och specifika behov.

**Sales Excellence**

Träning	Resultat	Målgrupp	Nivå
Butiksekonomi	Grundläggande kunskap och färdighet i butikens ekonomi	Sälj	Grundläggande
Butik- och handelsförståelse	Grundläggande kunskap om hur handeln ser ut och fungerar i Norden idag och imorgon.	Samtliga i företaget	Grundläggande
Säljrollen & Säljpsykologi	Utveckla rollen som säljare, förbättra argumentationstekniken och skapa bättre relationer med kunderna	Sälj och Marknad	Grundläggande
Säljprocessen	Skapa en bättre utgångspunkt i försäljningsarbetet genom att behärska en framgångsrik säljprocess	Sälj och Marknad	Utvecklande
Grundläggande Category Management	Grundläggande kunskap om kategoriutveckling samt värdet det skapar i sanningens ögonblick	Sälj, Marknad, F&U och Inköp	Utvecklande

**Commercial Excellence**

Träning	Resultat	Målgrupp	Nivå
Förhandlings-teknik	Bättre förstå motparternas mål och uppnå företagets mål vid varje förhandling	Sälj och Marknad	Utvecklande
Praktisk kategori-utveckling på butiksnivå	Effektivt säljarbete med fokus på försäljningsdrivande insatser i samarbete med butikerna	Primärt fältsälj	Utvecklande
Kategoriutveckling på kedjenivå	Skapa lönsam tillväxt genom utökad kategoriansvar i samarbete med kedjorna	Sälj och Marknad	Utvecklande
Promotion Management	Planera, genomföra och följa upp effektiva kampanjer såväl på kedje- som butiksnivå.	Sälj och Marknad	Specialiserande
Shopper Marketing	Optimering av marknadsinsatser på butiksnivå	Sälj och Marknad	Specialiserande

**Exempel på kunder**

