

# FOOD PACK®

## VENDERE AL BANCO TAGLIO

NOW! RETAIL SPECIALIST



**now!**  
retail specialist  
more. for YOUR customer

# ABOUT NOW! RETAIL SPECIALIST



## ABOUT THE COMPANY

### NOW! RETAIL SPECIALIST

NOW! Retail Specialist nasce a Torino nel 2013 con lo scopo di **SUPPORTARE LE RETI COMMERCIALI** nei progetti di organizzazione e sviluppo.

La nostra attitudine **NASCE SUL CAMPO**, attraverso 20 anni di esperienze vissute all'interno di importanti realtà commerciali.

Le **COMPETENZE DI RETAIL MARKETING** derivano dal nostro percorso consulenziale: abbiamo contribuito alla realizzazione di importanti progetti retail, supportando player nazionali e internazionali.

La nostra storia professionale ci insegna che la strategia è nulla se non è sostenuta dall'esperienza sul campo.

**PER QUESTO SIAMO SPECIALISTI.**

COLLABORIAMO CON:

GRUPPO LACTALIS ITALIA | GRUPPO LACTALIS SUISSE | POMPADOUR TEE |  
PETER'S TEAHOUSE | BALDININI | TEMPUR | FLUNCH | THUN  
| GRUPPO ZUCCHI BASSETTI | SELF ITALIA |



## DESTINATARI

**FOOD PACK**, è un pacchetto formativo specifico, ideato da **NOW! Retail Specialist**, per gli operatori del banco taglio.

Siano ubicati all'interno delle grandi superfici organizzate o nei supermercati di prossimità, i banchi taglio assistiti sono il vero spazio di differenziazione di un'insegna.



Oggi, di fronte ad un consumatore sempre più consapevole e con una cultura del cibo altamente sviluppata, il modello relazionale verso il cliente **DEVE** evolvere.

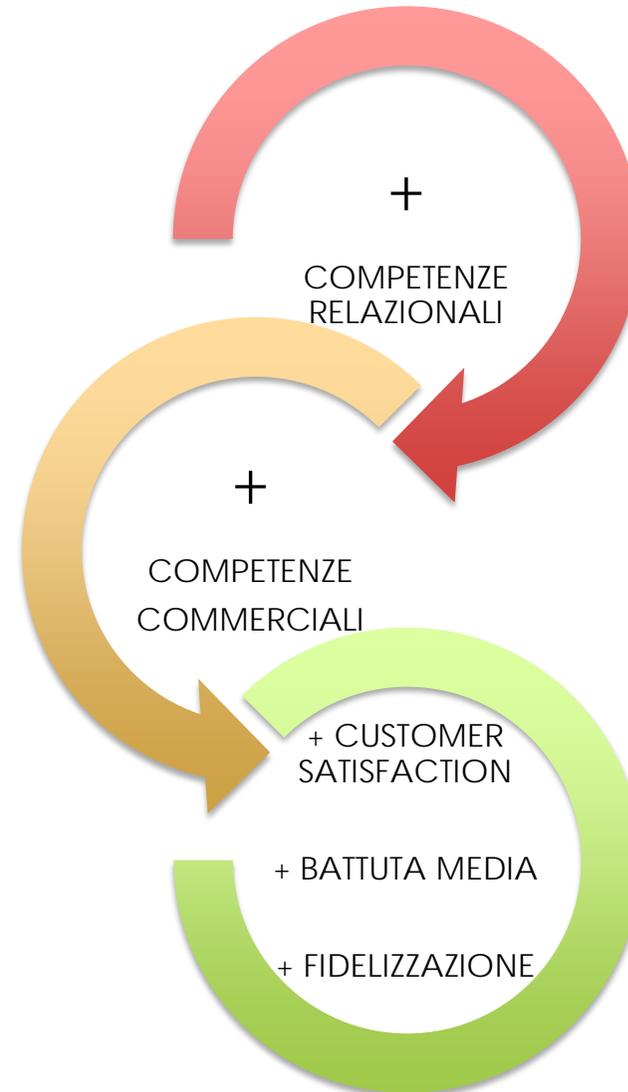
La nostra proposta formativa prevede un percorso di training on the job finalizzato ad aumentare le competenze di relazione e di vendita degli operatori del banco taglio.

## FORMAT

**FOOD PACK** ha l'obiettivo di formare i venditori del banco taglio, orientandoli verso una vendita migliore in termini di battuta media e di soddisfazione del cliente.

Si intende realizzare un percorso di costruzione del metodo, tramite il quale l'operatore, riesca a garantire le performance attese dall'insegna attraverso la propria professionalità, costruita su competenze specifiche di prodotto, di relazione e di vendita.

**IL FINE È QUELLO DI GENERARE SODDISFAZIONE E FEDELTA' NEL CONSUMATORE FINALE.**



# IL PROCESSO FORMATIVO

## PROCESSO FORMATIVO COMPLETO:

- ANALISI
- TRAINING
- MONITORAGGIO
- MANTENIMENTO

### COSTI E ORGANIZZAZIONE SENZA STRESS:

Non occorre spostare le squadre dai negozi evitando così grossi impatti su organizzazione e costi

### MONITORAGGIO DELL'APPLICAZIONE NEL TEMPO:

Grazie allo strumento mystery shopping i comportamenti di vendita vengono monitorati nel tempo

### VISIONE SUL LUNGO PERIODO:

I responsabili di banco vengono formati per garantire efficacia di lungo periodo

### INTERVENTO PERSONALIZZATO:

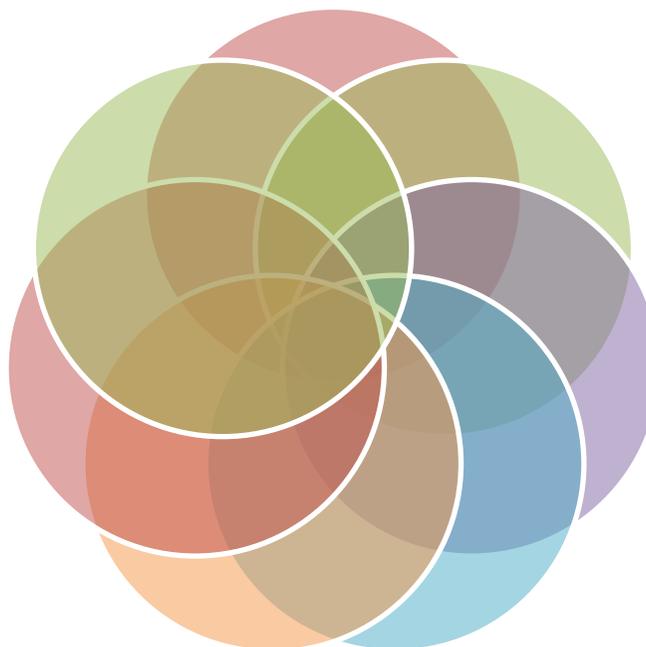
Una fase preliminare di analisi permetterà di creare contenuti formativi ad hoc

### PERFORMANCE MONITORATE:

I KPI di riferimento saranno analizzati e monitorati in benchmarking

### FORMAZIONE ON THE JOB:

La formazione verrà erogata sul campo e l'applicazione sarà immediata



# HAI ESIGENZE DIFFERENTI?

NOW! Retail Specialist offre soluzioni **100% CUSTOM**, basate su ogni esigenza specifica.

Anche il nostro **TRAINING IN MODALITÀ AULA FRONTALE** è caratterizzato da modalità, strumenti e attività grazie alle quali i partecipanti sono chiamati a mettersi in gioco e sono coinvolti costantemente.

Abbiamo inoltre sviluppato diversi corsi in modalità **ESPERIENZIALE**.



**CUSTOM**

Il nostro team di specialisti è a disposizione per rispondere al meglio ad ogni esigenza.

# GUARDA ANCHE LE NOSTRE PROPOSTE FORMATIVE ESPERIENZIALI 2017

Consulta il sito [www.nowretail.it](http://www.nowretail.it) per le proposte di formazione esperienziale.

Oppure scrivi a [info@nowretail.it](mailto:info@nowretail.it) per ulteriori informazioni.



## THE FLIGHT EXPERIENCE



ROMA | AEROPORTO LONARDO DA VINCI

Un'esperienza di formazione esclusiva e unica.

Un concetto metaforico PERFETTO per molteplici declinazioni sul business.



## TEAM COOKING RESTAURANT

Un'esperienza di formazione appassionante e coinvolgente.

Il focus è la soddisfazione del cliente: dalla preparazione dei piatti al servizio in sala.



## BUILD&SELL A CAR

Un'esperienza di formazione attiva e operativa.

La costruzione di un veicolo dotato di sistema frenante e sterzo. Realizzabile velocemente ed in molteplici location.



SUPPORTIAMO LE RETI COMMERCIALI NEI PROCESSI DI CABIAMENTO



TRAINING



CONSULENZA



ORGANIZZAZIONE



RICERCA E ANALISI

CONTACT&INFORMATION:

[www.nowretail.it](http://www.nowretail.it)

[info@nowretail.it](mailto:info@nowretail.it)

Tel: 011 1971631

Mob: +39 3472654450

Corso Vittorio Emanuele II N. 74 , TORINO



CERTIFICAZIONI



UNI EN ISO 9001:2008

Certificato n. 2221

PARTNER

