



FORMACIÓN EN EL SECTOR DE DISTRIBUCIÓN

bⁱlife

Enero de 2009

La evolución del entorno económico y del sector de la distribución comercial en España, genera la necesidad de que todas las empresas que se encuentran trabajando en el mismo, acometan de manera continuada mejoras en sus procesos de cara a aumentar el servicio percibido por cliente, incrementar su capacidad de ventas y la productividad de sus equipos así como disminuir los costes operativos.

La formación continua se puede utilizar como herramienta que nos permita sacar conclusiones de cara a definir puntos de mejora dentro de la compañía, así como para preparar a los equipos humanos en los nuevos procesos, sistemas, o tecnologías que queramos implantar.

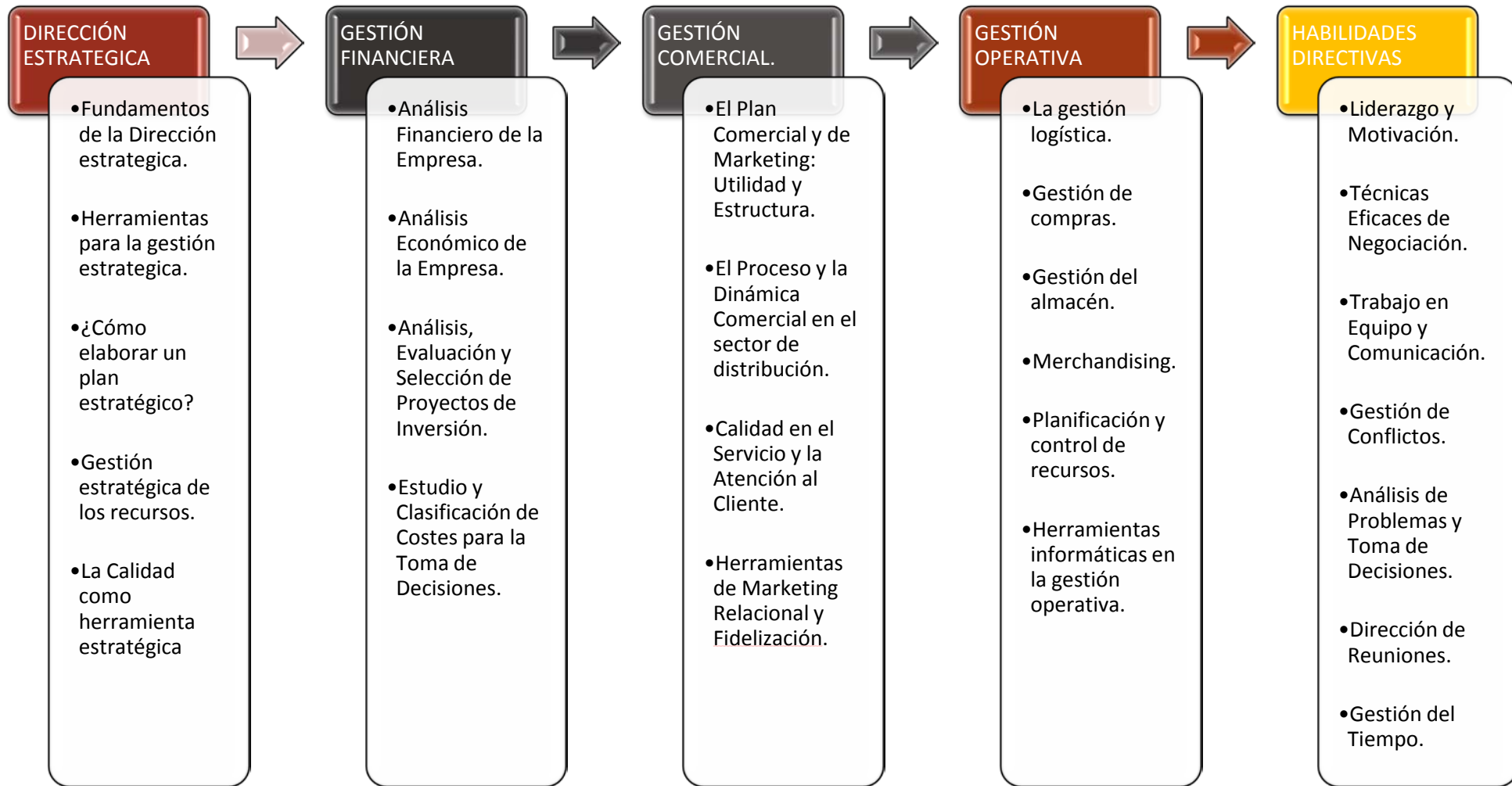
Los principios fundamentales de la **mejora continua**, los aplicamos al desarrollo de nuestras acciones formativas para el sector como filosofía y metodología de mejora permanente de procesos, que permitan la mejora de la calidad, de los costes y, por tanto, para mantener e incrementar permanentemente la competitividad, se basan en:

- o Mejorar con muchas pequeñas ganancias, con muchos pequeños progresos, no a través de unos pocos milagros.
- o Mejorar continuamente mediante cambios pequeños, graduales y transversales que impliquen a todos los niveles de la organización.
- o La obligación de que la **mejora continua** no acabe nunca.

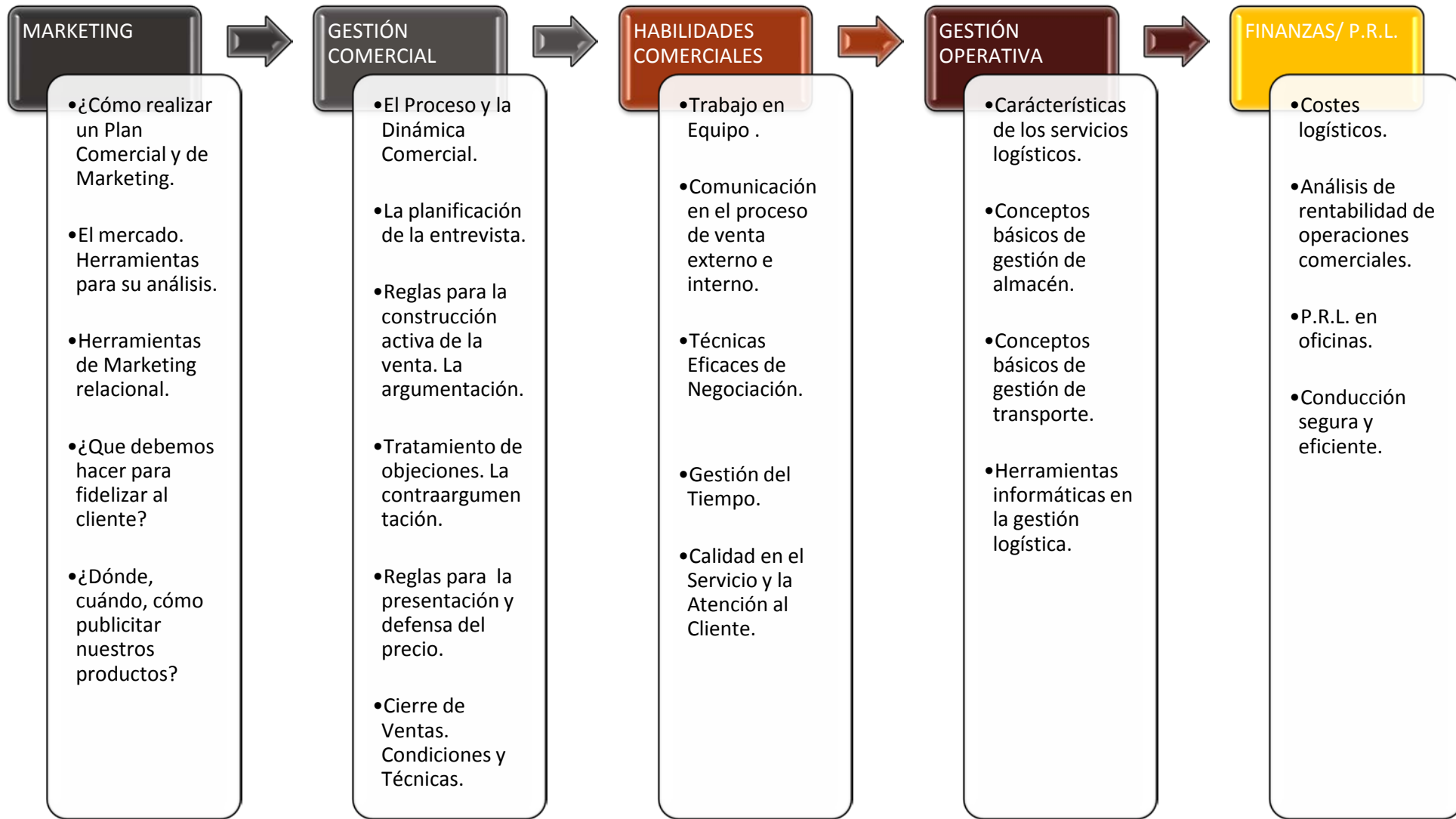




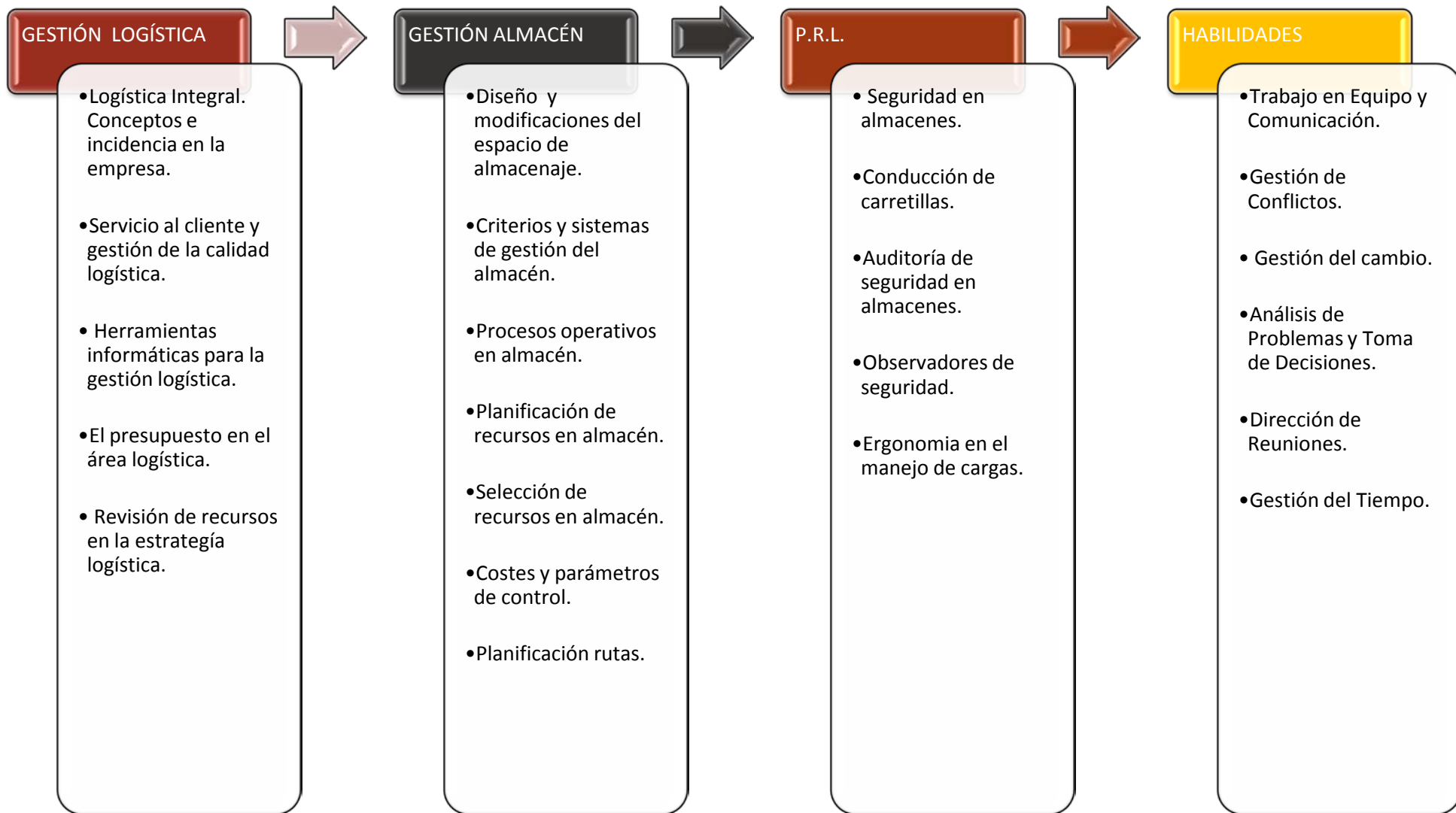
FORMACIÓN EQUIPOS DE DIRECCIÓN



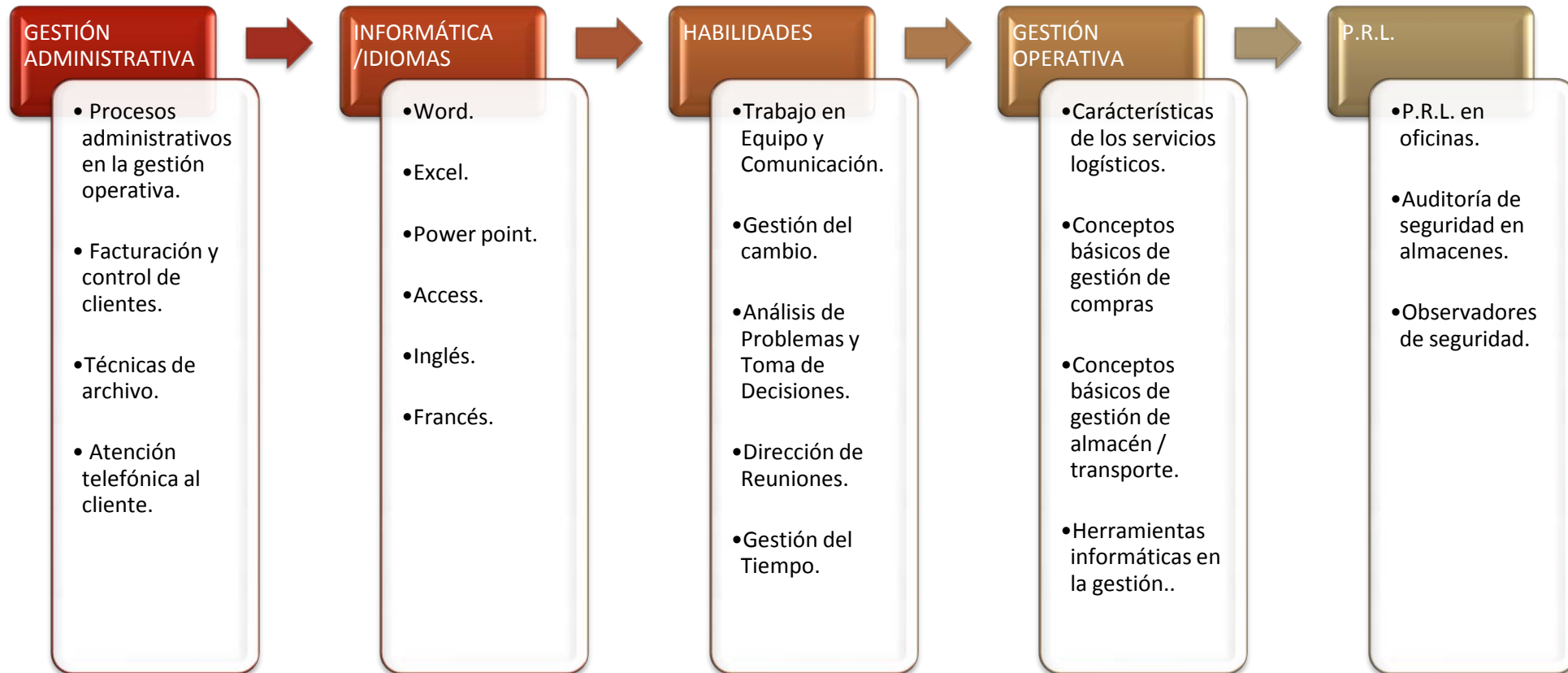
FORMACIÓN EQUIPOS COMERCIALES



FORMACIÓN EQUIPOS OPERATIVOS ALMACÉN



FORMACIÓN EQUIPOS OFICINAS CENTRALES



LOGÍSTICA DE LA FORMACIÓN

Medios necesarios

- Para la sesión teórica, es necesaria una sala adaptada para la formación, pizarra estilo veleda y medios audiovisuales: pantalla de proyección y cañón de luz.
- Para las observaciones individuales se deberá disponer de acceso a las instalaciones y al puesto donde el participante realice habitualmente su trabajo.
- Disponibilidad total de los participantes a lo largo del desarrollo de la formación.

Fechas de realización

- Las planificadas por EL CLIENTE y blife con, al menos, un mes de antelación.

Material facilitado por Blife

Para el participante:

- Manual abreviado sobre el tema tratado en el seminario.
- Diploma acreditativo de aprovechamiento del curso.

Para la empresa:

- Gestión y tramitación de todos los aspectos de la Fundación Tripartita.
- Acreditación de realización de la formación.
- Informe que contendrá Recomendaciones y propuestas para la mejora.

