



### קהל היעד

- מנהלי חנויות / סגני מנהלי חנויות
- בעלי ניסיון רלוונטי מתחומי הקמעונאות
- ההרשמה לקורס בכפוף לאישור ועדת קבלה

### מטרות הקורס

- הכשרה מקצועית לניהול חנות
- הקניית מגוון כלים פרקטיים ומתודולוגיות מעולם הקמעונאות הקלאסית והקמעונאות המודרנית
- חיזוק מיומנויות אישיות בניהול ובמנהיגות

### תכנית הלימוד

#### ניהול חנות קמעונאית

- 10 מפגשים
- הרצאות פרונטליות וסימולציות

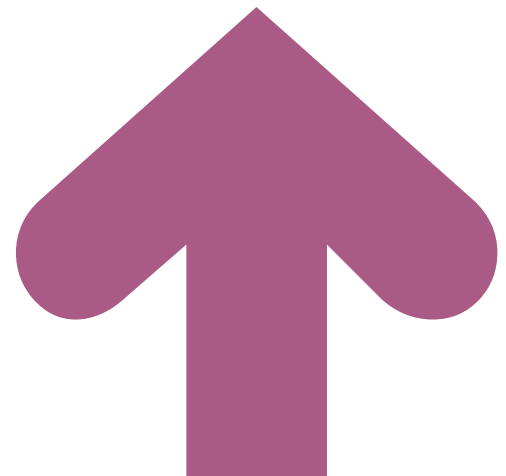
### תעודה מטעם הקולג' לקמעונאות

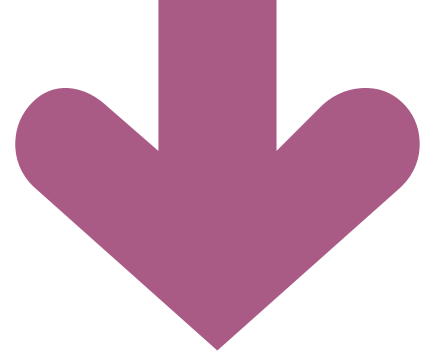
## Store Management קורס ניהול חנויות (לא מזון) Non Food

מסלול להכשרת מנהלי חנויות  
בענפי ה- Non Food (לא מזון)

### "ניהול חנות קמעונאית"

מסלול לימודים פרונטלי- 10 מפגשים (45 ש"ל) - לימודי תעודה  
הקולג' לקמעונאות





# Non Food Store Management

## קורס ניהול חנויות

מסלול להכשרת מנהלי חנויות בענפי ה- Non Food (לא מזון)

### המרצים בקורס

- מר **נועם לדרמן**, כיהן כמנהל רשת ומנהל אזור ברשת נייקי, טרקלין חשמל, מנהל חנות ברשת אירוקה
- מר **דיוויד ירקוני**, אדריכל פנים המתמחה בעיצוב חללים מסחריים לשעבר סמנכ"ל נראות חנויות ברשת קסטרו
- מר **עמי שניאור** - מנהל המחלקה לפיתוח מנהלים בקולג' לקמעונאות
- מרצה אורחת - גב' **עדי צח** - ניהלה את מחלקת השיווק בגראנד קניון חיפה
- מרצה אורח - מר **דודו פוגל**, ניהול מחלקת מחקר ואסטרטגיה מקאן תל אביב
- מרצה אורח - מר **עמית וינדר**, מומחה לניהול מדיה חברתית

### תכנית הקורס

- הכרת הסביבה העסקית וענף הקמעונאות בישראל
- מושגי יסוד בקמעונאות בעידן המודרני
- מדדי ביצוע מרכזיים בניהול חנות
- הבנת מפת הצרכים ביחסי חנות-מטה הרשת, ספק-חנות, ספק-רשת
- הבנת הקונים ומאפייני התנהגותם בחנות הפיזית ובחנות הדיגיטלית
- ניהול מלאי וניהול הזמנות
- ניהול פלנוגרמות ושטחי מדף
- ניהול תהליכי מכירה
- אסטרטגיית קידום מכירות
- כלים לתכנון והוצאה לפועל של מבצעי קידום מכירות
- עקרונות לחניכת תהליכי מכירה (חניכת מוכרנים)
- עקרונות לתמרוץ מכירות (שכר עידוד)
- טקטיקות השפעה להנעת צוות עובדים
- עקרונות לחניכת עובדים ופיתוח המשאב האנושי
- שיפור מיומנויות במתן שירות ללקוחות
- מבוא בקידום מכירות מבוסס רשתות חברתיות

## כשקדמיה ופרקטיקה נפגשים

\* הסילבוס ורשימת המרצים נתונים לשינויים.