

Wiadomości

2010-10-19

Eurocash uruchamia Akademię Umiejętności

Eurocash, jeden z największych polskich dystrybutorów FMGC, uruchamia kompleksowy projekt podnoszenia kwalifikacji właścicieli i pracowników niezależnych sklepów detalicznych pod nazwą Akademia Umiejętności Eurocash. Projekt ma zwiększyć efektywność placówek i zahamować spadek udziałów handlu tradycyjnego w obrotach żywnością.

Na program firma zamierza przeznaczyć ponad 10 mln zł, m.in. pozyskanych ze źródeł unijnych. Projekt był przygotowywany od 2 lat. Na lata 2010-2011 przewidziano zestaw kilkuset szkoleń, warsztatów, konferencji, kursów e-learning, ale projekt jest długofalowany i będzie kontynuowany także po 2011 roku. Z programu będzie mogło skorzystać ok. 30 tys. właścicieli i pracowników lokalnych sklepów. Szkolenia w całej Polsce obejmą tematykę: zarządzania, finansów, marketingu, zarządzania sklepem, polityki cenowej, sezonowości sprzedaży i obsługi klienta. Program oraz tematyka kursów zostały dopasowane do czterech głównych grup odbiorców: właścicieli sklepów, kierowników, pracowników działów mięsawędliny i pracowników pozostałych działów. Udział w szkoleniach jest bezpłatny. Właściciele sklepów, wysyłając pracowników na szkolenia, będą musieli zapłacić jedynie za ich dojazd i nocleg.

We wszystkich placówkach Delikatesów Centrum, które przejdą szkolenia przeprowadzone zostanie badania typu "Tajemniczy Klient", który oceni skuteczność szkoleń odbytych w ramach projektu.

Od 2005 r. zamkniętych zostało 17 proc. lokalnych sklepów, których udział w rynku kształtuje się obecnie na poziomie poniżej 50 proc. Jeszcze w 1998 r. było to ponad 80 proc. Najważniejszym powodem tej sytuacji jest ekspansja hipermarketów i dyskontów. - *Akademia Eurocash to projekt łączący szkolenia, badania nad ich efektywnością oraz system motywacyjny. Nasz pomysł to kolejny sposób na stawienie czoła wielkim sieciom hipermarketów i dyskontów* - mówi **Luis Amaral**, Prezes Zarządu Eurocash.

W szkolenia zaangażowani będą także partnerzy akcji: Carlsberg, Coca-Coli i Unilever, którzy będą prowadzili warsztaty dotyczące merchandisingu, zarządzania takim kategoriami, jak piwo, napoje, czy dania gotowe. - *Zaangażowaliśmy się w ten projekt bo handel tradycyjny daje szansę na wyższe marże* - powiedział **Paweł Piwowar**. Firmy chcą też pozyskiwać z rynku dane na temat tego czego klient sklepu osiedlowego potrzebuje, tak by móc mu zaproponować te rozwiązania przed konkurencją. Dla zaangażowanych firm to także szansa na zahamowanie spadków sprzedaży lub jej zwiększenie.

Źródło: <http://paliwa.pl/strona-startowa/archiwum/eurocash-uruchamia-akademie-umiejtnosci>