

Programa Curso de Repositor

Te damos la bienvenida al programa de entrenamiento de BOOTH CONSULTING. Iniciamos este proceso de aprendizaje con el firme compromiso de brindarte las herramientas necesarias para que logres un desempeño eficiente en el puesto de trabajo. Nuestra meta es que, al finalizar este recorrido, cuentes con las competencias integrales que el sector supermercadista demanda hoy en día, potenciando así tus oportunidades de inserción laboral inmediata.

01. OBJETIVOS DEL CURSO

En BOOTH CONSULTING deseamos que los estudiantes, al finalizar el proceso de aprendizaje, posean las herramientas necesarias que les permitan ocupar el puesto de trabajo de manera eficiente.

Objetivo General

- ▶ Contar con las competencias requeridas para el puesto de Repositor.

Objetivos Específicos

- ▶ Aumentar las expectativas de empleabilidad incorporando conceptos del sector supermercadista.
- ▶ Integrar contenidos prácticos contando con todos los elementos requeridos a tal efecto.

02. COMPETENCIAS A DESARROLLAR

El recorrido del curso está diseñado para que usted desarrolle las siguientes facultades:

Competencias Genéricas

- ▶ **Trabajo en equipo:** Integración para lograr objetivos compartidos y sinergia de alta performance.
- ▶ **Capacidad de análisis:** Examen de la realidad situacional y valoración profesional.
- ▶ **Creatividad:** Capacidad para dar alternativas de solución a problemas laborales.

Competencias Específicas

- ▶ **Adaptabilidad:** Posibilidad de adaptarse rápidamente a la operatoria de la empresa y facilitar el proceso de inducción.

Programa Curso de Repositor

03. TEMARIO DEL CURSO

Módulo	Contenido Principal
Módulo 1 Empresa	Definición, organigrama, manual de funciones, características del puesto y reglamento interno.
Módulo 2 Repositor	Definición, perfil, rol y gestión, tipos de repositor, tareas, funciones y principales actividades.
Módulo 3 La Exhibición	Merchandising, material POP, estrategias y tipos de exhibición, niveles y zonas del lineal, implantación.
Módulo 4 Distribución	Layout, planograma, coeficiente de ocupación del suelo (C.O.S), vecindades, cross y productos complementarios.
Módulo 5 Armado de Góndola	Tareas clave, ordenado, limpieza, reposición, llenado de góndola, armado de puntera y atención al cliente.
Módulo 6 Armado de Pedidos	Picking, alistamiento, recepción de mercadería, distribución, stock, inventario y merma.
Módulo 7 Repositor Interno	Relevamiento con PDA, reposición ágil y automática, código de barras, etiquetas RFID y códigos bidimensionales.
Módulo 8 Calidad de Servicio	Atención al cliente como característica de calidad, principios para la atención y contacto con el público.