

# 《团队建设与管理培训》

●培训受众：各级管理、店长、储备干部

●培训时间：1天/6小时

## ●培训提纲

### 第一章、什么是团队

1、认识团队（1+1=?）

2、团队与群体的区别

3、团队行为曲线

→讨论：请分析团队与群体之间最大的区别是什么？

### 第二章、如何才能建设高绩效的团队

1、明确的目标（目标从哪里来？企业目标和个人目标如何统一？）

→短期目标：工资、奖金等物质层面

→中期目标：职位、发展等职业规划

→长期目标：企业文化、价值观念等精神层面

2、相互信任（信任的基础是什么？如何建立？）

3、关心、帮助每个人（从哪些方面着手才是最有效的？）

4、沟通良好（如何才能有效的沟通？）

5、分工与授权（在具体工作中如何操作？）

6、合理的激励（没有足够的条件怎么办？）

7、合理、完善的制度（制度目前不合理怎么办？）

8、融洽的团队气氛（用什么方法培养良好的工作气氛？）

→案例分析、讨论：企业文化对企业团队的作用是什么？

→案例分析、讨论：如何建设与企业团队相适应的企业文化？

### 第三章：杰出工作表现的五个必须：心态，目标，梦想，技巧，习惯

#### 一、店面工作人员的十个成功心态

1. 做工作要有强烈的企图心 — 成功的欲望

2. 做工作不要总是为了钱 — 有理想

3. 守株待兔落伍了 — 勤奋

4. 急功近利和全力以赴的区别 — 激情

5. 世界上没有拿不下的事 — 自信

6. 服从的乐趣 — 高效执行

7. 坚持不一定成功，但放弃一定失败 — 执着

8. 助人就是助己 — 团结

9. 今天的努力，明天的结果 — 有目标
10. 凡事的发生及出现的人必有助于我 — 感恩

#### **第四章、店面工作人员核心能力提升**

##### **一、店面工作人员职业能力的的基本要求**

1. 了解企业目标和核心价值观
2. 遵循企业统一形象和管理规范
3. 了解行业发展和专业知识
4. 掌握熟练的产品知识和信息
5. 了解竞争对手情况，确信自身产品和服务的竞争优势。
6. 遵守工作职责和工作制度。
7. 了解顾客的消费特征和购买心理
8. 灵活运用专业的店面销售技巧
9. 了解产品陈列和店面布置技巧