

互联网+建材：王牌店长管理秘笈

【课程背景】

店长是一个门店的灵魂，店长的管理能力和领导力决定了门店生死存亡和盈利规模。王牌店长可以让一个濒临倒闭的门店起死回生，不称职的店长可以让业绩爆棚的门店迅速陨落。

因此，从哪里找到王牌店长，成了企业家和经销商一直追寻的稀缺资源。有人选择去挖，有人选择培养。纵观世界商业风云，靠挖人成就的实在寥寥无几，绝大多数都是靠自己摸爬滚打培养出来的王牌军。

那么，王牌店长既然要自己培养，如何培养呢？这才是问题的关键。资深王牌店长管理培训讲师高定基老师将多年的实践经验和研究提炼出来，凝练成两天的店长管理秘籍课程。参加该课程，不出半年，人人均可成为王牌店长。

【授课时长】

2天（12小时）

【课程收益】

- 1.掌握王牌店长的成功必备素养
- 2.掌握王牌店长的超级销售力和领导力
- 3.掌握王牌店长的盈利管控和经营分析能力

【授课对象】

店长、经销商、营销总监

【课程特色】

课程讲授，案例分析，模拟演练，互动训练，小组讨论，团队PK。

【课程大纲】

第一单元 王牌店长的心态管理

- 1.乐观的心态：不抛弃不放弃
- 2.坚持的心态：必须看到后天的太阳
- 3.反省的心态：是我的原因还是同事的原因

第二单元 王牌店长的角色管理

- 1.军人角色：必须具有一线战斗力
- 2.老师角色：必须让店员快速成长

3. 亲人角色：必须像亲人一样关爱

第三单元 王牌店长的能力管理

1. 战斗力：独当一面，解决难题

2. 亲和力：关心同事，传播正能量

3. 威信力：工作严厉，培养店员优势

第四单元 王牌店长的成交管理

1. 门店引流

① 综合运用五大店面引流战术

② 熟练使用六大店外引流策略

③ 掌握五大在线引流途径和方法

2. 高效沟通

① 理解和运用高效沟通的心态要素

② 三大方法掌握高效沟通的知识

③ 三大途径提升高效沟通技能

3. 客户回头

① 提炼五大产品亮点吸引客户回头

② 组合运用价格策略推动客户下单

③ 提升增值服务和客户价值吸引客户

第五单元 王牌店长的促销管理

1. 策划：根据不同场景策划促销

2. 合作：促销是军团作战，必须合作

3. 执行：执行的基因、本质保障执行落地

第六单元 王牌店长的盈利管理

1. 利润管理：必须掌握的店面指标和数据分析

2. 目标管理：目标的制定、分配、分解和达成

3. 日常管理：不能只要结果，更要落实过程管理