

《百货商场运营管理专题培训课程介绍》

要想脱颖而出、接受强化培训、现场面对现场、在于实战经验
技能管理提高、领会实战经验、回店展开工作、得心应手熟练
努力在于训练、功劳在于实现、个人价值提高、成长迅速见效

课程设置全面 避免纸上谈兵 打造商业通才

实际操作 亲身体会 实话实说 避免空谈

课程设置 联系实际 活学活用 从中体验

【培训特点】

整个培训采用 MBA 教学模式及互动与案例相结合的方式

- 1、 讲师特聘由具有多年在世界知名及国内企业从事高层管理工作并具有咨询工作经验的专家进行培训，透过现身说法以实战经验为重；
- 2、 从开店定位,到店铺规划,到经营诊断,提供一整套开店、经营的宝贵实战技术;
- 3、 特别重视实况演练结合实际案例的分析,手把手教会学员对门店的经营与管理的具体方法;
- 4、 采用小组讨论方式活泼教学,配合现场的实习课程,倍增学习效果;
- 5、 涉及零售企业各部门管理的关键技术,全面提升零售行业中高层管理人员职业素质;
- 6、 若您在培训后对难点问题仍不能解决,您可以与我们的咨询顾问沟通,寻求指导性意见。

【培训目的】

旨在提升百货商场经营管理者的专业素质与能力,提高百货商场运营管理技能、培养百货商场复合型人才,让你在百货商场行业中得到可持续的发展。

【课程目标】

为百货商场打造专业知识丰富、管理技能过硬、综合素质良好的专业管理团队。

【课程方式】

理论讲解+经验介绍+问题研讨+案例分析+模拟演练

【目标学员】

在百货商场企业中从事经营管理工作,渴望系统地更新管理理念、提高管理技能的商业零售管理人员。

【培训对象】

总经理、副总经理、策划(推广)总监、招商总监、营运总监、招商经理、营运经理等商业零售中高层管理人员,有志于在商业地产新领域发展的人士。

【课程特色】

多年的操盘手担任课程讲师,课程设置体现了操作性、系统性、实用性、互动性的特点。

【课程内容】 百货商场营运管理

课程内容：

核心内容一：百货商场运营管理基本技能

- 1、百货商场业态管理的原则
- 2、百货商场服务管理原则；
- 3、营运管理是商场稳定经营的重要基础；
- 4、看起来简单做起来难，营运基本职能都包括那些；
- 5、为什么说现代的百货商场要坚持多业态发展；
- 6、现代的百货商场招商行不行业绩说了算；
- 7、百货商场运营中的难题是什么；
- 8、结合分析国内几家百货商场成功与失败的案例来提高你现场营运管理的能力；
- 9、为什么主题促销活动开始和结束后总是让我们高兴不起来；
- 10、对竞争对手的调查，我们到底主要调查的细节是什么；
- 11、我们现场运营的规范化服务从那些具体细节来做；
- 12、百货商场营运管理的内容的细节是什么；
- 14、百货商场营运标准规范；
- 15、百货商场成功连锁经营的要素表；
- 16、百货商场的经营管理上所必须具备的要求；
- 17、百货商场目标管理要点；
- 18、百货商场要坚持多业态发展；
- 19、让大型百货商场变成景点。

核心内容二：百货商场促销的策划技巧

当促销成为我们必要的营销手段的时候，在如何突破促销传统观念的基础上，需要更加关注促销的内在需求，促销是一种可以为企展未来的平台，也是提供信息的良好窗口，所以在使用促销上面，应该把促销的各项功能发挥出来。

- 1、百货商场节日促销与一般的促销意义不同；
- 2、百货商场装扮；
- 3、百货商场促销产品；
- 1、百货商场促销台面；
- 2、百货商场促销环境；
- 3、百货商场促销人员；
- 4、百货商场促销定性；
- 5、百货商场动态促销；
- 10、百货商场促销技巧；
- 11、百货商场促销时限；
- 12、百货商场促销量化；
- 13、百货商场促销特点；
- 14、百货商场促销目标；
- 15、百货商场促销氛围

16、百货商场成功促销的八个到位

核心内容三：百货商场管理特点

- 1、百货商场规模特点；
- 2、百货商场规划特点；
- 2、百货商场运营特点；
- 3、百货商场商铺的特点；

核心内容四：百货商场现场统一管理规范

- 1、百货商场管理的理念；
- 2、百货商场招商管理规范；
- 3、百货商场营销管理规范；
- 4、百货商场服务监督规范；
- 5、百货商场高效运转规范；
- 6、百货商场物业管理规范；
- 7、百货商场娱乐休闲空间管理规范；
- 8、百货商场业态管理规范；
- 9、百货商场租赁政策与承租服务规范；
- 10、百货商场注意引进国外品牌规范。

核心内容五：百货商场品牌商品引进的策略

问题：1、百货商场要想实现永续经营的目的，除了不可缺少的硬体设施、环境及优秀的管理团队外，为什么更需要有高品质的商品来赢得顾客的惠顾哪？

问题：2、为什么说百货商场建立的关键是必须有大批高品质的商品存在，没有这些商品的保证，保证百货商场的永续经营也可以说只能是纸上谈兵？

问题：3、为什么说百货商场要引进好的品牌商品是一项很复杂的工作，需要具备很多的条件，不是靠那一个人的魅力就可以解决的问题？

核心内容六：如何提高百货商场的核心竞争力

面对新的零售业态的迅猛发展、国外商业的步步紧逼，百货商场欲顶住挑战，摆脱困境，重新走向辉煌，关键在于构建新时期的核心竞争力。对于目前的百货商场的核心竞争力是指适应消费者需求变化趋势，符合商场经营目标和发展实力，能够持续增强在零售市场竞争地位的业务优势。

问题：1、为什么今后百货商场将以时尚及休闲类商品为重心？

- 问题：2、信息沟通、社会交往、心理互动的多元化活动是什么？
- 问题：3、为什么今后百货商场要挑起了休闲化、个性化、多样化消费浪潮？
- 问题：4、为什么今后百货商场要在提供名优新特商品的同时配以高质量的服务跟进？
- 问题：5、今后百货商场要在需求多元化、消费个性化的买方市场，更适应环境变化才有优势可言？
- 问题：6、为什么今后百货商场要强化团队关系，提高员工素养？
- 问题：7、如何提高百货商场管理干部的综合能力？
- 问题：3、如何提高百货商场管理干部的经营意识？
- 问题：3、如何提高百货商场管理干部的有创新能力？
- 问题：3、怎样让百货商场管理干部坚持工作质量和工作标准？
- 问题：3、怎样让百货商场管理干部要体现领导的能力？
- 问题：3、怎样让百货商场管理员工要保持积极的心态？
- 问题：3、怎样让百货商场管理干部要注意培育下属的意识和思维？
- 问题：3、怎样让百货商场管理干部要不断增强目标意识？

核心内容七：重塑百货商店的核心竞争能力

目前中国的百货业正处于衰退阶段：百货商场数量的增加并没有带来其销售份额在整个社会商品零售总额中比例的上升,而是趋于下降。面对消费需求的变化、其他业态的冲击、新的同业的分割、经营管理的落后等，百货商业要想在新一轮的竞争中站稳脚跟，需要成功建立核心竞争能力和竞争优势。

- 1、怎样看待百货商场从产品竞争到能力竞争
- 2、什么是百货商场业态竞争与核心能力
 - 主力商品
 - 服务特色
 - 企业形象
- 3、什么是百货商场直接竞争与核心能力
 - 市场定位
 - 优势商品
 - 企业形象

核心内容八：如何做好百货公司专柜评比及奖惩

百货商场的营运部门应在每月或每季度对各楼层及专柜进行绩效考核，并定期开展绩效评比，以期提升公司总体的绩效水平。

- 1、百货商场考核的原则和目的
- 2、百货商场专柜绩效考核的制定方式
- 3、百货商场专柜评比的重要性
- 4、百货商场专柜评比的重点考评标准
- 5、百货商场业绩评定标准
- 6、百货商场商品质量及物价评定
- 7、百货商场服务评定
- 8、百货商场货品调配能力

9、百货商场参与统一促销活动

10、百货商场专柜的违纪行为

11、百货商场专柜评比的程序

精彩案例分析

深圳、香港百货商场促销全集