

零售店长的业绩管理

【课程大纲】

1. 金牌店长的管理魔法

店长的责任和使命
系统化的管理模式
店铺、商品、人员、顾客
* 互动：寻找终端管理的魔法

2. 店铺业绩指标分解

年度销售目标预算
年度目标的细化分解
员工销售状况分析表
* 演练：分析数据发现问题

3. 店铺货品和库存控制

指导店铺合理订货
合理库存的控制管理
设定商品库存基准
案例：商品在库数据分析

4. 商品销售状态管理

商品的命运掌握在导购手中
坚持原则 鼓舞士气
专业知识 流行趋势
* 分享：新品上市紧急动员会

5. 把握店员销售状况

店铺销售信息整理
记录报告表项目设计
后进员工的检查和辅导
* 讨论：发现问题及时改善

6. 落后店员的管理计策

落后员工分类象限图
如何管理自以为是的员工
自爱型员工激励政策
* 研讨：落后员工的分类