
《金牌店长精英训练营》

【课程背景】

- 1、开不开店看老板，赢不赢利看店长
- 2、一个犹豫不决的珠宝店长让店关门大吉
- 3、珠宝店长即是家长，又是导演
- 4、如何确保门店业绩持续增长
- 5、如何提升店面人员销售技能
- 6、一店之长，如何成为“镇店之宝”
- 7、竞争加剧，您的店准备好了吗?您是称职的珠宝店长吗?

【培训对象】

珠宝店长、储备珠宝店长、店面主管

【培训形式】

专题讲授/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

【培训时间】

1—2天，每天不少于6标准课时

【培训收益】

- 1、明确珠宝店长工作职责与管理目标
- 2、教会珠宝店长如何组建具有战斗力的销售团队，并进行有效管理
- 3、教会珠宝店长如何做好店面日常管理工作
- 4、教会珠宝店长如何做好自我管理工作
- 5、教会珠宝店长如何做好销售人员的“选、育、用、留”
- 6、教会珠宝店长如何与员工建立积极的对话和沟通。
- 7、掌握有效沟通的方法和技巧

8、教会珠宝店长如何做好客户服务管理工作

【课程大纲】

第一部分：认识珠宝店长管理工作

一、金牌珠宝店长管理工作概述

- 1、成败的灵魂
- 2、珠宝店长的八种角色定位
- 3、珠宝店长的工作职责
- 4、珠宝店长的工作重点内容
- 5、珠宝店长管理管什么?人、财、物、技、时、讯
- 6、珠宝店长应具备的六种能力.谈判力、学习力、沟通力、领导力、决断力
- 7、珠宝店长要掌握的八种知识
- 8、珠宝店长需要关心的十件事情
- 9、运营目标、销售业绩、团队伙伴、店面管理、商品管理
- 10、顾客管理、档案管理、培训成长、终端活动、同业信息

二、金牌珠宝店长应具备的工作态度

- 1、金牌珠宝店长的心理
- 2、积极乐观的心态
- 3、主动热情的心态
- 4、专业务实的心态
- 5、空杯学习的心态
- 6、老板的心态

第二部分：销售团队的日常管理

1、金牌珠宝店长的自我管理

2、统帅驾驭的能力

3、沟通的能力

4、组织实施能力

5、分析判断能力

6、不断的完善能力

7、培训能力

8、激励能力

9、榜样的魅力

二、销售人员的“选、育、用、留”

1、金牌珠宝店长如何选好人

2、销售人员需要具备的基本能力

3、销售人员需要具备的潜力

4、金牌珠宝店长如何培养人

5、珠宝店长如何开晨会

6、夕会的销售案例分享

7、金牌珠宝店长如何用好人

8、建立基本的管理体系

9、树好团队中的方向标

10、金牌珠宝店长如何留住人

11、激励的三个原则

12、激励的关键点是什么？

第三部分：金牌珠宝店长的沟通技巧

一、如何有效沟通

- 1、有效沟通的法则
- 2、销售沟通的目的
- 3、销售沟通的三要素
- 4、销售沟通上的黄金定律
- 5、如何通过沟通更快的成交

二、有效的倾听与提问

- 1、听--拉近与顾客的关系
- 2、积极聆听的技巧
- 3、如何确认顾客的问题和需求
- 4、“倾听”的案例分析
- 5、怎么提问-情景分析
- 6、灵活运用开放式探问法和封闭式探问法
- 7、顾客更在意你怎么说
- 8、用顾客喜欢的方式去说

第四部分：金牌珠宝店长的店面管理

- 1、商品布局陈列管理
- 2、商品订货、收货、补货、理货、退货流程管理能力
- 3、商品信息的收集、分析，判断、更新能力
- 4、收银管理
- 5、库存管理

6、损耗管理

7、信息资料管理

8、促销管理

9、赠品管理

10、顾客投诉管理