

《如何提升单店销售业绩》培训提纲 (1天版)

管理培训专家 柳叶雄

【培训对象】 加盟商、督导、店长

【培训时数】 1天

【课程特色】

- ✦ 该课程通过生活中的实际案例，由浅入深、采用案例分析、模拟演练、情景话剧、实战与理论相结合，逐步引导学员掌握影响店铺盈利的要素，了解顾客购买的动机、掌握顾客购买的异议及处理的方法，从而引导顾客成交，提升单店销售业绩。
- ✦ 柳叶雄老师的讲解，条理清晰，实战经验丰富，课程通俗易懂，能快速引起学员的共鸣。能引导学员自我思考，从而达到课程目标。
- ✦ 该课程互动与实战案例多，能引导学员自我突破，合作共赢。

【培训收益】

得到：—— 学员掌握店铺盈利的12要素，从而学会店铺盈利的技术，提升店铺销售业绩

得到：—— 针对不同客户的异议，学员学会如何应对，从而促进成交率

得到：—— 学员掌握顾客购买产品的原动力，从而提升成交率和促进销售业绩的提升

得到：—— 学员综合素质得到提升，店铺核心竞争力得到体现，盈利在于技术和团队的提升

【授课方式】



· 讲授
· 游戏

· 练习
· 小组讨论

· 角色扮演
· 案例分析

· 启发式、互动式教学

【课程大纲】

第一部分：找到“吃掉”店铺业绩和利润的黑洞

1、零售行业所遇到的共性瓶颈问题

2、从业绩与利润归类店铺的三种形态

寻找黑洞：为什么业绩增长，利润还下滑呢？黑洞在哪里？

3、三点式业绩提升法则

基本点 控制点 提升点

(本课程将围绕三点式来讲解如何提升单店销售业绩)

第二部分：经营思维的释放——业绩提升

思考一：顾客凭什么进你的店？

顾客凭什么要购买你的产品？

思考二：如何让顾客感觉到赚了便宜？

思考三：做营销最难得是什么？

思考四：终端库存的五大杀手

第三部分：了解是谁“偷走”了店铺的利润

一、硬性成本夺走了店铺的利润

- 1、店铺的租金
- 2、价格战
- 3、店铺人员的工资

二、软性成本夺走了店铺的利润

- 1、看案例反思
- 2、“机械式”的导购
- 3、“看不起顾客”的导购
- 4、“缺乏耐心”的导购
- 5、“嘴拙”的导购
- 6、“与顾客争论”的导购

柳叶雄语录：改变人是改变业绩的首要通路

第四部分：店铺盈利的关键 12 指标

- 1、店铺盈利的因素
- 2、透视案例研讨店铺问题
- 3、做赢终端看什么
- 4、把一般的货卖出去才是真正的销售高手
- 5、店铺业绩差常见的说法
- 6、影响店铺业绩的关键 12 指标
- 7、学会店铺的诊断与改进

案例 1：人效

案例 2：客单价

案例 3：连带销售率

第五部分：提升销售技能和销售业绩

一、顾客凭什么进你的店

1、店铺形象的吸引力（引导学员做终端必须先做形象，提升卖场的吸引力）

2、品牌的吸引力（引导学员要有品牌意识）

3、老客户的转介绍（引导学员要有服务意识）

4、促销的吸引力（引导学员如何做差异化的促销，提前消化库存）

（加快产品流通，提高资金周转率）——货卖出去才是硬道理

4.1 促销的目的和原则

4.2 促销的要点

4.3 案例互动研讨

4.4 创意促销：6个最新颖的促销案例

二、顾客凭什么购买你的产品

1、产品的款式、质量、价格

2、导购的引导

三、经销商思考：顾客说价格贵，我们该如何反思

1、目标消费顾客的定位

2、卖场的定位

3、销售技能

四、提升销售技能

1、案例：有没有搞错，太贵了

2、什么叫导购

3、案例：判别顾客，正确引导顾客

4、学会把对的留给顾客

5、案例：顾客进店直奔某款产品，该如何做？

案例：顾客将多款产品拿在一起比较

案例：你们的产品还可以，但是价格有点贵

6、终端盈利核心要素汇总

五、提升单店业绩的核心公式