

店长培训--《专卖店高产团队强力打造》

主讲：江猛老师

【课程目标】

- 通过学习本课程，掌握店面的团队打造技巧，合理管理店面团队
- 店长如何有效的培养下属，提升店面销量
- 了解员工激励的理念、掌握多样化的员工激励的方法与技巧，有效提高员工的工作积极性和团队归属感。

【课程特色】

- 本课程为了确保学习的有效性，将采用讲解、互动讨论、案例分析、音像视频、模拟活动等合教学方法，满足不同风格学员的学习要求。

【课程对象】

- 店长和储备干部。

【课程大纲】

第一部分：如何建设专卖店高绩效团队

1. 企业发展的四阶段一定战略、建团队、定制度、塑文化
2. 高效团队的表现与特点
3. 建设高效团队的 8 大步骤
4. 组建高绩效团队的 6 大要素
5. 团队合作训练—冠军团队如何工作？
6. 团队的成长阶段与不同的合作状态

第二部分：专卖店团队间管理沟通的原则与技巧

1. 跨店面沟通的要点-尊重与欣赏
2. 如何与平级进行沟通
3. 如何与上级沟通
4. 如何与下级沟通
5. 沟通风格测试与讲解
6. 如何与不同类型的客户进行沟通

第三部分、有效激励 80-90 后员工

(一)、加强对激励理论的认识和学习

1. 马斯洛需要层次论模型
2. 激励--保健双因素理论

(二) 员工激励的操作技巧

- 如何有效提升营业员的工作士气？
- 中国零售业营业员的工作动机特征是什么？
- 现场管理者如何激励下属？
- 优秀的激励系统是什么？
- 有效分派工作----让自己解放出来
- 为何要分派？
- 分派工作有哪些步骤？
- 榜样激励
- 目标激励
- 授权激励
- 感情激励

第四部分、门店管理——销售技巧

- 接近顾客技巧
- 五大有效的行销方式
- 顾客消费心理七大要因分析
- 处理顾客异议与冲突技巧
- 有效说服与引导成交技巧
- 不同消费类型的顾客的消费心理分析和应对策略

第五部分、门店管理——销售技巧

- 有效客户服务的关键
- 客户服务的步骤
- 客户服务的操作方法
- 客情关系处理的小技巧
- 如何更大的获取顾客的转介绍

