

## 订货会目标激励魔鬼训练营

### 课程起源：

经销商在经营终端店铺与管理过程中，可能会遇到类似以下的情况：人越来越难招了！人越来越难管了！竞争越来越激烈了！团队越来越难带了！销售越来越不好做了！

如今的市场环境与激励竞争的状态下，经销商最优先思考的是怎样才能打造出一支强势零售团队，同时更希望拥有一批能产生业绩的店铺销售人员，而什么样的零售团队才称得上强势？建立终端店铺文化又是铸造团队精神的关键之所在。

**课程对象：**鞋服类的代理商/经销商、零售经理或主管、督导、店长

### 课程目标与收益：

1. 帮助受训者建立终端店铺文化、同时打造出一支强势零售团队。
2. 消除加盟商在经营中自己的负面心态，通过心理学技巧应用调整，使加盟商学会积极面对市场经营中的问题，从而减少抱怨的情绪，更用心的去经营自己的品牌。
3. 让加盟商深刻认识自己的责任，对自己的任务目标坚持到底，责任使命是前进的动力，在没有硝烟的是市场上给自己一次蜕变重生的机会，重新在市场上称霸。
4. 业绩很好的地区加盟商在自己经营的过程中一定好的经验，通过分享，从而积极的影响其它区域的加盟商，正确的对待自己的生意，用心经营自己的生意。
5. 通过激励训练和潜能挖掘，实现订货目标的突破，从而提升订货会质量，促进品牌实现提升形象、销售额及订货量的共赢。

### 课程纲要：

#### 第一模块：提高店铺销售幸福指数

1. 抱怨心里的行程的根源
2. 做生意中的恐惧心理
3. 提高工作幸福指数的关键——信念
4. 改变负面信念的练习

#### 第二模块：店铺文化

1. 检讨与思考：终端销售不行，到底是什么原因
2. 店铺文化建立四个要素：魂、魄、物、力
3. 店铺文化有效贯彻与执行工具：302法则
4. 实际操作模拟：文化店训、口号标语、团队精神
5. 如何实现品牌文化培训，店铺文化熏陶的双重功效

#### 第三模块：强势团队

1. 终端店铺销售最大的秘密是什么
2. 终端零售团队的组成与岗位设置
3. 店铺的业绩来自谁的推动与实现
4. 什么样的零售团队才称得上强势
5. 怎样才能打造出一支强势零售团队

6. 强势零售团队建设最高原则
7. 打造强势团队的六把宝剑
8. 如何帮助员工实现四大梦想
9. 如何营造轻松快乐的工作氛围
10. 如何通过提高员工的快乐指数来提高顾客的快乐指数
11. 消除垃圾情绪，建立“激情文化”

#### 第四模块：目标达成训练——信念的巩固

1. 明确目标
2. 付出与回报的原理
3. 鹰王重生讲解
4. 目标达成的魔鬼训练——鹰王重生

#### 第五模块：经营分享

加盟商之间进行经营经验分享。