

经销商老板的系统提升

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

课程时间：2天（12小时）

课程收获：

1. 让经销商拥有系统解决零售终端的思维方式
2. 帮助经销商建立终端店铺文化
3. 帮助经销商打造出一支强势零售团队
4. 铸造店铺团队精神，建立良性的晋升机制
5. 如何快速实现人才的招、训、用、留
6. 如何建立高绩效教导型店铺，让员工持续成长，创造业绩
7. 店铺销售指标体系的管理与分解、月度销售指标分解实战技巧
8. 如何设置店铺提成

课程简介：

第一模块：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

第二模块：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”

第三模块：招训用留

1. 招聘观念更新与实战技巧
2. 员工入职的四个阶段
3. 如何做好岗前培训与培训考核
4. 案例分析：新员工成长计划与考核表
5. 人才的有效使用工具：活力曲线、能力与态度、表现潜力

第四模块：销售目标

1. 案例分享：销售目标从哪里、完成率如何界定、奖惩措施
2. 下达销售指标的目的
3. 如何把店铺销售指标体系做的环环相扣
4. 月度销售指标如何规划
5. 实战技巧：月度销售指标分解

第五模块：排班提成

1. 如何设置店铺提成的
2. 实战应用：人员排班
3. 如何消除店铺存在的“赶客”现象
4. 终端店铺人员提成的三大绝招
5. 完善终端店铺奖励制度
6. 五大简单有效的激励机制