

## 终端店铺管理的系统提升与业绩突破

### 一、课程背景：

加盟商/经销商、店长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，加盟商/经销商、店长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。

### 二、课程目标：

- 1、让加盟商/经销商、店长拥有系统解决零售终端的思维方式；
- 2、帮助加盟商/经销商、店长建立终端店铺文化；
- 3、帮助加盟商/经销商、店长打造出一支灵活激情、做出业绩的零售团队；
- 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。

### 三、培训方式：

专业知识讲授、行业案例分析、终端经验分享、管理疑难解答、故事游戏启发

### 四、培训对象：

鞋服类的代理商、加盟商、零售经理或主管、督导、店长

### 五、培训时间：

两天/13小时

### 六、主讲老师：

君鸣及讲师团

### 七、课程内容：

#### 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：3×2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