

《“王牌店长”培训体系设计方案》

一．店长的岗位职责和素质模型

A．店长必须做 8 项工作

- ① 做代表人的工作
- ② 做情报收集者的工作
- ③ 做调整者的工作
- ④ 做传达者的工作
- ⑤ 做指导者的工作
- ⑥ 做管理者的工作
- ⑦ 做保全者的工作
- ⑧ 做活动者的工作

B．店长应备的 8 项基础能力

- (1) 思考力
- (2) 判断力
- (3) 领导力
- (4) 指导力
- (5) 沟通力
- (6) 说服力
- (7) 应变能力
- (8) 情报收集力

C．店长应备的 8 项素质

- (1) 热情
- (2) 积极
- (3) 开朗
- (4) 感性
- (5) 协调性
- (6) 责任感
- (7) 归属感
- (8) 行动力

D. 店长必要参加的培训项目

- 1、角色融入培训
- 2、经营管理培训
- 3、商品管理培训
- 4、销售技巧培训
- 5、行政能力培训
- 6、卖场运作培训
- 7、服务理念培训
- 8、团队精神培训

二。王牌店长培训课程体系

1. 培训课程

课程 1：〈王牌店长的角色认知与职业心态〉	6 课时
课程 2：《王牌店长的店面销售教练技巧》	12 课时
课程 3：《王牌店长的店面促销策划技巧》	12 课时
课程 4：《王牌店长的专业店面管理技巧》	12 课时
课程 5：《王牌店长的员工激励与团队建设技巧》	6 课时
课程 6：《王牌店长的服务营销与问题解决技巧》	6 课时

2. 培训课程执行计划

根据公司的需要安排课程的顺序，最好按照上面的课程排序逐步导入课程。

根据公司的工作时间安排，避开节假日和高峰销售时间，组织各店店长和柜组长采用集中授课的形式开展培训课程。

课程 2，3，因为有很多演练模拟活动，不适合 50 人以上的学员参加，最好采用小班授课形式