

《店铺晨会管理》

(2天培训+1天指导)

课程简介

“晨会是门店的灵魂”，“晨会经营其实就是财富经营”，无疑晨会具有不可估量的功效。晨会，是释放激情的最佳表现方式。没有激情的人就如燕雀，没有雄心，难以成就事业；有激情的人充满了动力、爆发力和战斗力。而晨会，正是释放这三种力量的最佳方式。

晨会能产生巨大的激励作用，它可以鼓舞士气，推动业绩的增长，并最终带动一个团队、一个整体的前进与成长。晨会又是一项需要长期经营的工作，需要做好一个长期的、系统性的计划，并且在形式上、内容上不断创新才能使晨会富有生命力。

但对许多店长来说，如何开展长期有效的晨会常常是他们的难题。本课程以期帮助终端店铺的管理者开好晨会，打响每日工作的第一枪。

课程大纲

店铺晨会管理

第一章 晨会——店铺业绩提升的重要因素

第一节 晨会对店铺业绩的意义

第二节 晨会的鼓舞激励作用

第二章 晨会流程的总述

第一节 晨会前的准备

晨会主题确定

晨会内容的确定

晨会文件资料的准备

第二节 晨会的主持

第三节 常见形式

激励型

总结型

分享型

辅导型

头脑风暴型

第四节 晨会跟进

第三章 展会的内容

第一节 销售回顾

日销售的生意回顾

月、季、年度生意回顾

第二节 制定目标

制定目标的 SMART 原则

如何制定目标

销售分析

第三节 新品上市

第四节 服务跟进

为什么要谈服务

如何去谈服务

第五节 人员分工

关于人员分工

晨会上的人员分工

第四章 有效的展会主持技巧

第一节 晨会中的互动

第二节 晨会的时间控制

把握好晨会的主题

为晨会规定节奏

合理和灵活地调整晨会节奏

第三节 晨会的有效表达

为什么需要有效表达

如何有效表达

第四节 晨会故事

第五节 晨会话题

第六节 晨会游戏

游戏拓展对店铺业绩的提升作用

晨会游戏示例

第七节 晨会音乐的选择

音乐对我们的影响

晨会音乐的选择

第八节 晨会总结

第五章 晨会的跟进

第六章 晨会案例