

服装品牌区域经理职业化管理技能研修

课程目标

品牌盈利决胜终端，终端管理靠品牌区域经理。如何成为一名优秀的品牌职业经理人，品牌职业经理人必备的素质和能力有哪些？需要做哪些工作？有哪些流程？必须掌握的工作技能有哪些？如何精通数据管理和数据分析，做好商品上市计划管理等，通过专业系统化培训来提高品牌区域经理整体管理能力，课程内容丰富、实战性很强，是服装品牌经理快速成长的必修课程。

服装品牌区域经理职业化管理技能研修

模块一 服装品牌发展趋势分析

服装品牌现状分析

品牌加盟运营现状分析

品牌直营运营现状分析

品牌企业内部管理流程现状分析

终端销售业绩现状分析

模块二 品牌区域经理的职业化

品牌区域经理的角色认知

品牌区域经理个人职业规划

品牌区域经理的职责认知

品牌区域经理的职业素养

品牌区域经理管理目标规范化

模块三 品牌区域经理职业资格能力培养

自我管理能力和修炼

工作热情和积极心态培养

时间管理能力培养
观察思考能力培养
沟通协调能力培养
执行力培养
选人、用人、育人能力培养
学习能力培养
带领团队能力培养

模块四 品牌区域经理品牌管理流程必修

品牌市场定位与终端
品牌设计与终端
品牌生产管理与终端
品牌商品管理与终端
品牌营销管理与终端
品牌商品企划与终端
品牌战略与终端
公司管理流程与终端
公司管理机制与终端

模块五 品牌区域经理终端管理

加盟商开发与评估
加盟商订货管理
加盟商培训管理
加盟商陈列管理
加盟商督导管理
直营店店长、导购培训管理
商品促销活动管理
客户服务管理
危机管理
培训计划制定与落实

模块六 商品上市计划管理

24 节气与服装销售周期把控

商品上市计划细分

定期盘点

定期巡店

定期考核评比

模块七 色彩搭配与商品陈列

服装色彩搭配基本方法

单款时装商品案例分析

视觉空间与商品陈列

模块八 品牌区域经理数据化管理

销售收入 18 项指标应用

影响毛利的 4 大要素

监控库存的 3 大指标

销售收入、毛利率、库存 6 大重点

案例分析

销售预算的方法

模块九 店铺的分级管理

店铺 4 大功能分类

店铺分级管理 7 个目的

店铺分级管理 3 种方法

店铺分级管理 7 大优点

运用销售动销比合理补货降低库存风险