

## 【课程受益】

本课程根据多店管理零售管理层所需完成的职位任务，导出所需要掌握的能力技术，注重区域管理者督导实战能力，全面提升在多店运作管理模式技术能力培养，指导终端店铺呈现品牌文化、品牌定位、品牌形象，形成品牌区域良好口碑，增强加盟商对品牌信任度、品牌营销专业度的肯定，共同盈利实现品牌价值、品牌影响最大化。

## 【授课时长】

3-6天（18-36小时）

## 【授课形式】

理论+案例分析+视频教案+故事引导+行为学习

## 【授课对象】

品牌加盟商、品牌零售管理者

## 【课程大纲】

### **第一篇：多店管理相关理念**

- 零售行业竞争升级
- 多店管理功能及作用
- 多店管理角色定位
- 多店管理层次四阶
- 终端管理关键十要素

### **第二篇：远程化管理督导技术**

- 经营信息分析工具

- 基于数据分析销售措施——定量分析法 IDII
- 终端盈利关键 KPI
- 业绩提升两个方向五个要点
- 基于事件分析销售措施——定性分析法鱼骨图
- 经营目标明确描述
  - 明确化目标管理 10 大关注
  - 终端目标管理意义及范围
  - 终端目标分解三个维度及管理应用
  - 终端目标有效描述 SMART 原则
  - 实战“判断并描述终端需建立的团队目标”
- 促销分析策划执行
  - SP 促销定义及核心
  - SP 促销推动销售七益处
  - 成功 SP 六要诀
  - 促销活动回款率计算公式
  - 常见 SP 八法 FABW 分析
  - SP 促销活动策划十流程
  - SP 产品选择及方案衡量原则
  - SP 方案执行与经营资源匹配度应对方式
- 激励方案设定推动
  - 团队激励体制搭建
  - 激励七法及要领

### **第三篇：终端诊断督导技术督导开店指导**

- 督导市场调研及反馈
  - 市场调查的重要性及准备工作
  - 如何开展市场调查
  - 调查结果的信息处理及运用
- 新店开业流程及指导
  - 区域开拓 SWOT 分析
  - 开业活动推广方案

- 开业物资配发事项
- 门店工程验收及销售目标拟定
- 开业督导五大关键
- 开店培训品牌化三要素&系统六内容
- 开店报告拟定及日常维护重点
- 日常巡店督导技能
  - 正确巡店流程及技巧
  - 加盟商跟进 FOLLOW 技巧
  - 巡店工具表单及运用
  - 加盟商表现及应对策略
- 区域性业绩提升四维诊断
  - 区域品牌服务诊断及管理
  - 区域品牌销售诊断及管理
  - 区域商品分析诊断及管理
  - 区域品牌形象诊断及管理

#### **第四篇：培养复制督导技术**

- 督导必备带教 Coaching 教练技术
  - 清晰教授指导意义及重点性;
  - 清晰教授者应具备条件;
  - 80&90 后成人学习心理探究
  - PLAN-4P-Person\Plan\Props\Place
  - TELL-目的益处\步骤标准\清晰明白
  - SHOW-有效提问\按部就班\两点两做
  - DO -习惯形成\创意空间\恒久忍耐
- 督导区域营销组织管理
  - 有效订立营销团队目标
  - 营销团队目标范围
  - 营销会议的重要性及日常管理误区
  - 共同达致组织营销会议
- 搭建营销体系员工职业生涯路线

## ▫ 搭建区域人才复制体系