

区域多店管理模式

➤ **课时：3-12 小时**

➤ **课程对象：**加盟商、代理商

➤ **课程收益：**

◇ 加盟商如何通过有效定位不同功能的店铺增强区域竞争力

◇ 在多店管理模式下，如何建立适合的管理制度

◇ 如何培养人才适应多店管理模式

➤ **培训方法说明：**

◇ 结合案例分析、、行动学习、练习等形式进行教学

➤ **课程大纲：**

模块一：如何实现多店运作

◇ 区域市场战略网点布局

◇ 多门店之下的开店策略

◇ 多店竞争市场下的营销策略

模块二：多店模式下的如何运营组织

◇ 零售组织的特点

◇ 多门店之下搭建什么样的组织架构

◇ 多店模式核心部门设计

- ◇ 组织架构搭建步骤
- ◇ 规避组织架构搭建可能出现的障碍和误区

模块三：多店模式下的人员配备与激励

- ◇ 多店模式人才的选拔要点和渠道
- ◇ 如何实现多店间的人才的复制
- ◇ 多店模式下规避用人误区
- ◇ 多店模式下的薪资设计技巧

模块四：如何通过建立管理工具推动多店规范化管理

- ◇ 多店规范化的意义
- ◇ 多店规范化包含哪些内容
- ◇ 制度、流程、表单的推动管理工具
- ◇ 建立检查、检讨、改善的管理工具
- ◇ 设立绩效管理工具将标准与目标、结果进行联系