

高绩效门店运营管理

主讲：胡金华

课程目标：

- 1、学习如何通过有效定位不同功能的店铺增强区域竞争力；
- 2、掌握如何培养专业人才的系统管理模式
- 3、解决业绩瓶颈，让资源合理共享；
- 4、让门店运营管理规范化，创造事半功倍的管理效能；
- 5、提升管理者的思维高度与管理技巧。

课程对象：

经销商、代理商、店主、公司督导层管理人员

课程时长：

2天/1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

课程大纲：

第一讲 从卖货到管理到经营

一、零售终端面临的问题与挑战

1、竞争太激烈

2、库存压力大

3、经营成本高

4、利润一直降

5、员工不稳定

讨论：你真的了解你的门店如何运营吗？

二、终端管理的重要性

1、提升品牌附加值

2、实现业绩目标

3、现场管理控制

三、培养领导气质

1、心态素质

2、人格魅力

3、特立风格

4、管理技能

四、培训——从心态到个性到共性

- 1、终端人员训练的误区
- 2、心态、个性与共性的进步
- 3、共性化培训的关键动作

五、标准——从经验到规律到流程

- 1、作业流程的监控
- 2、营业前、中、后

第二讲 培养高效人员管理与执行力

一、如何建立立竿见影的门店培训体系

- 1、考核——从主观到业绩到综合
- 2、考核清晰化是业绩和队伍稳定的保障
- 3、考核清晰化的动作分解

二、如何激发老员工的工作积极性

- 1、士气——从魅力到薪资到制度
- 2、终端士气就是人气

3、士气的来源：动力压力模式

4、激发终端士气的关键动作

三、如何管理好年轻员工

1、别用过去的思维看待新时代的年轻人

2、年轻员工的主要特点

3、平等沟通

4、培养归属感和个人意志品质

5、不断提升自身领导力

四、如何提升员工的忠诚度

1、忠诚需要理由

2、建立忠诚机制（高绩效机制、两扇门机制、执行力机制）

3、清晰高效的沟通也会增加忠诚度

4、培育忠诚文化

5、员工满意度决定忠诚度

五、如何掌握门店数据分析与业绩下滑的应对工具和方法

1、营运——从被动到主动到数字

2、营业额

3、平均单客价

4、商圈分析

5、产品组合与库存结构

6、门店经营状况分析

7、顾客分析

第三讲 店铺营业力与业绩提升

一、目标管理

1、为何要进行目标管理

2、制定有效的目标

3、目标管理 SMART 原则

4、店长如何落实与分解销售目标

二、货品管理

1、库存产生的原因及解决方法

2、订货时常出现的问题

3、货品的畅滞销分析

4、从心态上消灭库存

5、从机制上消灭库存

6、从陈列上消灭库存

7、从销售上消灭库存

三、情报管理

1、了解竞争对手

2、了解自己的商圈

3、了解自己的优缺点

四、销售管理

1、天时—让顾客感觉店铺生意很好

2、地利—让顾客停留的时间延长

3、人和—打造高绩效团队

4、服务—让顾客感到快乐满足

5、价值—提高某方面的核心竞争力

6、口碑—好口碑比广告更重要

第四讲 总结与回顾

备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。