

卓越店长核心能力提升特训营

主讲：胡金华

课程目标：

- 1、获得系统实用高效的销售管理工具和方法
- 2、避免终端销售管理误区和提高店长营运综合能力
- 3、掌握门店业绩提升的关键因素和运用技巧
- 4、提升店长陈列、销售、管理、积极心态的综合管理能力

课程对象：

店长、储备干部、优秀导购

课程时长：

2天/1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

课程大纲：

第一模块 卓越店长角色定位

一、卓越店长八大角色

二、王牌店长四力素质

三、受欢迎的卓越店长

四、卓越店长店务工作规范

第二模块 卖场 5S 与视觉营销

一、品牌形象与维护

二、人员形象与素质

三、商品形象与陈列

1. 店员 – 移动的陈列道具

2. 卖场中色彩的基本认识

3. 卖场视觉营销 A、B、C 点

第三模块 订货管理

一、库存产生三大原因

二、常见订货八大误区

三、什么现象是缺货及其危害

四、科学订货九步骤

五、持续优化货品结构

1.如何看待品牌的产品组合

2.不同城市不同终端的定位

3.如何将当季货品进行分类

4.如何分波次上货给终端

5.如何用品牌的眼光而不是产品眼光来看待一盘货

第四模块 销售分解与跟踪

一、销售任务分解

二、提升销售业绩

① 销售任务分解到一天三个时段的方法

② 提高销售业绩的因素

③ 销售的自我设限

④ 连带销售的一个原则三个要点

第五模块 顾客管理

一、新时代消费理念创新

二、顾客行动路线洞悉

三、店面客流量次分析

四、商品注意率的分析

如何在终端作新产品上市调研

五、停留时间长短分析

六、导致顾客不满分析

第六模块 员工管理

一、编制排班

二、绩效设置

三、培训辅导

四、关怀激励

五、知人善用

1.专柜人员扩编成时要考虑的事项

2.新专柜，在员工绩效上要额外考虑的方面

3.具体激励员工的方法

4.下属没有及时接待顾客怎么办

5.下属经常迟到怎么办

6.如何给员工做现场技能指导

第七模块 数据与资讯管理

一、日销售报表

二、员工日工作记录表

三、店铺周报表

四、月经营分析表

五、陈列检查明细表

六、店员考核表

七、同行业信息收集

第八模块 团购管理

一、团购大客户销售新思路

1 . 案例：“非常小器”的名片

2 . 团购思路决定出路

3 . 大客户细分方法

二、 团购大客户开发 3 大捷径

案例：看报获得大订单

捷径 1：新闻/广告

捷径 2：会员制

捷径 3：异业联盟

三、 团购大客户资讯收集

案例：从 IBM 的虎口夺食

1 . 4 类资讯收集的 5 种途径

2 . 如何找出大客户内部向导

3 . 团购大客户的内部组织结构

4 . 你的目标团购大客户在哪里

四、 如何获得团购竞争优势

- 1 . 案例：田忌赛马的启示
- 2 . 产品和服务等全方位竞争力
- 3 . 大客户优先考虑的问题
- 4 . 取长补短不如扬长避短

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。