

THE COMPLETE GUIDE OF A SALESROOM MANAGER

门店经理管理全攻略 (2天)

Program Objectives

培训意义：

- ◇ 学会正确认识门店经理的职责、目标及任务；
- ◇ 努力规避店面管理中常见的 10 大误区；
- ◇ 学会科学组织和有效管理店面中的销售力量；
- ◇ 学会监督、评价和提高店面的销售绩效；
- ◇ 科学掌握店面经纪人的有效培养与激励；
- ◇ 学会店面经理的自我完善与压力调节

Target Audiences

培训对象：

- ◇ 店面经理、备选店面经理、高级经纪人及其他相关人员

建议人数：

- ◇ 20-25 人；

Key Contents

培训要点：

第一天

▣ 门店经理的职责、目标和任务

- ◇ 店面管理的职能
- ◇ 门店经理的职责、目标及任务
- ◇ 门店经理在公司管理构架中的正确定位

▣ 门店经理工作中应该努力避免的 10 大误区

- ◇ 拒绝承担个人责任
- ◇ 未能启发下属工作人员
- ◇ 忽视良好习惯的培养
- ◇ 在公司内部形成对立
- ◇ 一视同仁的管理模式
- ◇ 忘记公司的命脉---利润
- ◇ 只见问题，不看目标
- ◇ 不当主管，只做“哥们”
- ◇ 纵容能力不足的人
- ◇ 眼中只有超级巨星

▣ 学会科学组织和有效管理店面的销售力量

- ◇ 店面所属区域内销售力量的四种基本组织形式
- ◇ 科学搭配店面所属区域内销售渠道与销售努力
- ◇ 坚持“以客户为中心”的店面销售模式
- ◇ 科学传达区域销售目标，有效落实店面销售任务
- ◇ 对店面内经纪人销售业绩的预测、管理和有效监督

第二天

▣ 努力提高店面销售会议中沟通和决策的效率

- ◇ 鼓励参与
- ◇ 策划有效的会议
- ◇ 提高会议的沟通和决策效率

▣ 店面管理中业绩问题的科学诊断与有效评估

- ◇ 店面业绩考核因素的科学设定
- ◇ 店面绩效评估前的准备工作
- ◇ 店面绩效考核中的角色分工
- ◇ 店面绩效考评中的常用方法
- ◇ 店面绩效考核目标设定时应遵循的 SMART 原则
- ◇ 店面业绩考评中常见的 10 大误区及应对策略
- ◇ 店面业绩考评中的有效沟通与反馈艺术

▣ 店面管理中销售团队的授权、执行和有效激励

- ◇ 学会店面销售团队的科学授权
- ◇ 提高店面销售团队的基层执行力
- ◇ 店面经纪人士气的有效激励

▣ 门店经理的自我完善与压力调节

- ◇ 学会保持工作热情
- ◇ 设立个人发展目标
- ◇ 时间及效率管理
- ◇ 工作压力的正确认识与自我调节

Program Implement approach

培训方式：

- ◇ 技巧讲授、实例验证
- ◇ 角色扮演、案例分析
- ◇ 特点：兴趣、参与、互动、提升

Language

授课语言：

中文/英文

Duration (课程时间)

二天