

门店经理管理技能提升 (2天)

第一天

▣ 门店经理的角色认知与正确定位

- ◇ 门店经理的角色认知
- ◇ 门店经理在公司管理构架中的正确定位
- ◇ 新概念的建立及角色过渡

▣ 门店经理领导能力构成的要素及其在管理中的科学运用

- ◇ IQ：智慧商数
- ◇ EQ：情感商数
- ◇ AQ：逆境商数
- ◇ LQ：领导商数
- ◇ 门店经理权力构成的五种要素及其科学运用

▣ 重视时间管理及相关技术的合理应用

- ◇ 学会正确设立工作中的管理目标
- ◇ 科学规划任务的优先等级
- ◇ 提高时间管理效率的科学方法
- ◇ 善用各种时间管理工具提高工作中的效率

▣ 学会掌握高超的沟通技能与领导艺术

- ◇ 沟通在组织管理中的重要作用
- ◇ 沟通的三种行为与三个方向（对上、对下、水平沟通）
- ◇ 沟通中存在的典型问题及应对策略
- ◇ 提高沟通效率的有效方法和实用手段
- ◇ 鼓励在部门协作间学会“相互欣赏和感激！”
- ◇ 领导的四种风格及最新发展方向
- ◇ 学会形成符合自身特点的领导风格

第二天

▣ 部门管理中业绩问题的科学诊断与有效评估

- ◇ 业绩考核因素的科学设定
- ◇ 绩效评估前的准备工作
- ◇ 绩效考核中的角色分工
- ◇ 常用绩效考评的 6 种方法
- ◇ 绩效考核目标设定时应遵循的 SMART 原则
- ◇ 业绩考评中常见的 10 大误区及应对策略
- ◇ 业绩考评中的有效反馈

▣ 团队管理中的科学授权、执行和有效激励

- ◇ 学会团队中的科学授权
- ◇ 提高团队基层执行力的有效方法和实用手段
- ◇ 团队成员士气的有效激励

▣ 门店经理在日常管理中应该努力避免的 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

▣ 付诸实践，收获成功