

# 零售管理技能提升

讲师：张铸久

## 课程纲要

**【课程名称】** 《零售管理技能提升》

**【课程背景】** 这门课是帮助企业的业务人员如何管理好卖场渠道。它主要讲述业务人员应该做些什么才能理顺零售管理中出现的一些问题。从而为企业做出更大的贡献。本课程重点强调了零售管理过程中的一些具体内容。从售前、售中、售后讨论计划管理、业务管理、价格管理、及人员管理，以及绩效考核。全方位诠释零售管理。

**【课程收益】**

- ✓ 帮助管理卖场渠道的业务人员了解零售管理的意义与作用；认识到自身与成功企业之间的差距。
- ✓ 详细讲述零售管理在不同业态如何帮助企业降低成本，提高竞争力。

**【课程对象】**

**【授课方式】** 理论讲解+情景呈现+案例分析

**【课程时长】** 2天，6小时/天

## 【课程大纲】

### 单元一 认识零售管理

- 零售管理培训的目的
- 零售管理定义

### 单元二 零售管理现状与目标

- 零售管理内容  
**讨论：零售管理的现状与目标**
- 零售管理的发展趋势
- 零售管理模式研讨

### 单元三 现场的零售管理

- 零售管理人员的基本要求
- 零售管理与市场、销售之间的关系
- 零售管理与消费者之间的关系  
**讨论：现场到底管什么？**

### 单元四 零售管理中有针对性的品类规划

- 品类规划定义及重要性  
**讨论 1：产品的品类规划在卖场中的体现**

讨论 2：根据卖场情况分析问题、解决问题

- 产品型号的选择与确定

练习：根据品类规划原则确定出样型号

单元五 零售管理中的促销活动

- 定义零售促销
- 促销活动的策略方向
- 现场促销的策略

讨论：如何制定促销活动方案

练习：制定适合当地市场的促销活动方案

单元六 零售客户关系管理

- 售前管理
- 售中管理

讨论：售中管理管什么？

- 售后管理

讨论：售后管理中应注意是事项

单元七 零售管理中的促销员管理

- 明确促销员管理的规章制度
- 促销员管理

讨论：促销员管理的难点

- 建立培训体系

讨论：终端销售培训的重点内容是什么

单元八 绩效考核

- 大数据的作用
- 如何运用大数据
- 神秘顾客的作用