

《非凡店长管理智慧--房产中介店经理管理提升情境式训练》

房地产培训师、企业管理咨询师：雪莲

雪莲老师承诺：专注房地产行业培训、辅导！

只讲品质课程，服务房产行业！

课程背景

20 世纪的房产经纪企业乱象迭出，行业中竞争残酷，在这个行业中没有成交就没有收获，不敢竞争只能落后，打造高绩效团队领军人物志在必行！

为何门店业绩跌幅不定，为何员工没有动力工作，为何一个门店换了一个店经理业绩会大有不同，目标如何设定、员工如何激励、士气如何带动、氛围该如何打造！只有门店经理能力提升才能更好地带领团队去创造高的绩效！

本课程由雪莲老师精心研发，结合了多年的企业管理咨询经验，通过科学的经验价值萃取，实战性强，易学易懂，简单实用！此课程是企业培养门店经理最佳解决方案！

课程收获

- 让店经理清晰的知道自己的岗位角色及所具备的能力
- 让店经理学会如何打造黄金门店
- 让店经理学会如何建立高效团队及团队管理的侧重
- 让店经理学会处理团队冲突和矛盾的技巧
- 让店经理学会如何激励员工，设定明确目标及有效达成的方法
- 让店经理学会如何在工作中实施 OJT 教导法，协助员工快速成长

第一章非凡店长的基本修炼

第一节：店经理的五种角色及六大核心能力

1、非凡店经理的五种角色

2、非凡店长六大核心能力

第二节：打造黄金门店的三个关键

- 1、服务导向-服务是提升门店价值的核心因素
- 2、法令为纲-制度保证绩效
- 3、模式复制-构建高效能销售团队

第三节：非凡店经理高效的一天

第四节：门店管理风险管控

第二章创建王牌之师

第一节组建高绩效团队

- 1、高绩效团队选人的五大标准
- 2、招募的五大途径方法及面试技巧
- 3、招聘有效发布的三个维度
- 4、结构化程序面试的八大程序
- 5、面试工作三部曲面试前中后的要点
- 6、面试问题范例
- 7、高绩效人才梯队模式：1) 建立人才梯队的五个原则 2) 如何让人才不断层

第二节团队建设的五个阶段及管理侧重

1. 团队建设的五个阶段
2. 各阶段的管理侧重

第三节管理、领导下属的五个诀窍

- 1、处理员工抱怨的 6 大技巧
- 2、如何对待下属的建议
- 3、如何管理有背景的下屬

4、如何驾驭恃才傲物的下属

5、如何处理员工之间的冲突

第四节如何打造高绩效团队的执行力

1、高效执行力四大决定因素

2、何为执行力

3、执行力的三大核心流程：

4、影响执行力的三个因素

5、执行包含三方面意义

6、走动式管理在工作中的应用

7、有效激励员工的 10 大法则

第三章资源为王的整合运作

第一节：科学的洞见市场

1、信息资源的科学化管理三步曲

2、资源管理的四大流程

第二节：房源源的经营管理

1、房源管理系统的建立

① 房源系统建立的四步法

② 房源管理的 7 项重点工作

2、客源的 CRM 管理

① 客源管理的三个核心

② 客源日常经营管理的循环价值链

3、客源针对性的经营方式：

① 按客户的层次经营②按客户的购买动需求类管理

第三节：资源快速变现的两种利器

一、独家的营销策略在工作中的应用

二、聚焦的营销策略在工作中的应用

第四章：目标管控提升绩效

第一节：高效流程及重要的 **KPI**

1、打造高效作业的七步流程

2、房产经纪企业重要的 KPI

第二节：目标的管理控制

1、认识目标管理：

2、目标管理的五大理论基础

3、目标设定的 SMART 原则及设定方式

①SMART 原则②设定的三种方式

4、公司目标设定分解图

5、门店目标的设定 10 个步骤

6、协助个人目标的设定分解

7、目标执行达成的 2 个关键因素

8、目标的追踪

① 目标追踪的目的及意义②目标追踪的八大原则③目标追踪的程序④目标的追踪的三种方式

9、如何做目标的修正

10、奖惩有度----转动绩效魔方

第五章：高绩效销售辅导

第一节如何有效辅导

1、辅导认知的两级过渡:辅导到认知（传授相关经验，注重理解程度）

① 辅导之前先确定方案

② 注意考核的多样性：辅导只是传递知识，通过考核和实践才能将理论知识转化为经验

③ 分析考核结果

2、高绩效销售辅导--如何有效辅导的四种培训方式

3、辅导资源有效整合的三个方面

第二节：透视店面员工教导模式

1、了解员工表现不良的现象和原因

2、不同性格员工分派工作的“OJT 教导法”

1) 认识 OJT 教导法

2) 摸清员工的性格特点

3) 如何做好 OJT 培训工作：制定细致的辅导工作计划的六个要点

4) 完成“OJT 教导法”的四个步骤

3、带教店面新员工的“六个关键”

4、不同性格老员工的管理模式

5、辅导让人人都成为耀眼的钻石的技巧

第三节：店面例会管理

1、控制会议时间的三大技巧：

2、早中晚会议召开技巧早会内容、午会内容、晚会内容

3、会议达成内容跟进四步骤

培训对象

房产经纪企业组长、业务主任、储备经理、见习经理、店经理、店东

培训方式

现场演练、互动、案例讲解的方式

培训要求

- 1、会场要求有网络，音响、话筒、投影仪（演练用纸 1K）
- 2、面积根据人数相对要大一点，便于现场互动
- 3、桌椅摆放要求分组

培训时间

一天、两天课程均可，公开课和内训课通用