

店铺运营管理培训

一、人员管理

1. 店员积极心态把控——减少员工抱怨等负面情绪
2. 建立正确心智模式——让员工主动做事
3. 选拔优秀店长的条件——选对人，业绩增长一倍
4. 如何选人、用人、育人、留人
5. 员工激励五个方法——激发员工能动性，主动卖货
6. 员工的培训与辅导——员工的成长
7. 店铺和谐气氛的打造

二、人员管理（外部）

1. VIP 顾客信息收集 VIP 分类
2. VIP 维护实用方法

三、货品管理

1. 分类货品销售额
2. 畅/滞销 10 款（每分类）
3. 连带率
4. 客单价
5. 售罄率
6. VIP 顾客销售占比
7. 库销比

四、卖场管理

1. 店铺利润平衡预算
2. 月度总业绩指标制定
3. 零售指数调整的关键考量因素
4. 每周业绩指标制定
5. 周度销售指标分解示例
6. 业绩时段跟进管理
7. 卖场跟进手册的使用

五、督导常用表格

1. 店铺检查表
2. 店铺拜访跟进表
3. 店铺货品跟进表
4. 店铺日常运营管理报表
5. 店铺业绩跟进表

六、促销指导

1. 促销不等于打折 ◆ 促销制定原则
2. 品牌推广三个阶段 ◆ 促销的方式和方法
3. 促销计划的制定 ◆ 促销的跟进与评估