

高效店铺现场管理篇

【课程背景】

店铺为什么要做现场管理？

什么是现场管理？

现场管理如何做？

通过目标的订立、分解、落实、执行和推动

保证日、周、月、年目标的达成！

【适合学员】店长、督导、运营经理、销售经理等

【培训方式】授课、互动、实操演练

【课程时长】2天（6小时/天）

【课程大纲】

第一部分：店长的角色认知

- 1、终端店铺出现了哪些问题：；
- 2、决定店铺业绩的重要因素是什么？我们能做什么？
- 3、店长需要具备的八大能力（重点）

第二部分：目标订立与分解

一、目标订立与目标分解

- 1、目标管理的作用
- 2、店铺目标订立的三大因素：生意目标、服务目标、运作目标
- 3、各项目标与业绩达成的策略分析
- 4、生意目标订立与分解：年、月、周、日、时段目标订立的方法

二、数据分析的重要性

- 1、数据的作用
- 2、数据在管理中的重要性
- 3、了解数据与业绩的关系
- 4、终端常见数据解析
- 5、店铺常见隐像数据与显像数据的关系

第三部分：现场管理的落实

- 1、利用晨会把三大目标落实到
- 2、晨会技巧
- 3、实操晨会

第四部分：如何执行任务

- 1、如何利用一天的工作流程协助目标完成
- 2、淡场如何管理
- 3、旺场如何管理：人员、货品、数据、生意管理
- 4、如何运用人机物法环推动生意

第五部分：目标如何推动保证任务完成

- 1、月目标达成的推动如何做

- 2、周目标达成的推动如何做
- 3、日目标达成的推动如何做