

《金牌店长 2 天 1 夜特训营》

【课程背景】

零售店长是一个门店生意的灵魂，只有优秀的店长才能带领团队创造出出色的业绩。《金牌店长 2 天 1 夜训练营》采取 2 个天白天授课和 1 个晚上实战演练的方式，从店长所要具备的销售能力、管理能力和营销能力三个方面出发，对零售连锁门店店长进行全面系统的能力提升，从而让门店有了自动自发的人才复制系统和销售管理体系，不但彻底地解决了门店短期经营困境问题，更为未来的门店发展提出了新的营销理念和落地方法。

【课程收益】

- 1、帮助店长实现从销售型店长到管理型店长转型;
- 2、快速提升店长在管人和理事上的经营管理能力;
- 3、通过系统实战落地方法实现店面业绩持续增长;
- 4、引导店长从战略高度对门店生意进行规划管理;
- 5、从制度管人到“文化管人”彻底提升团队执行力.

【课程大纲】

第一模块、金牌店长内功心法

1、店长的管理者角色认知

-店长的9大岗位职责

-店长的10种管理者角色

案例分析：门店业绩持续下滑，怎么办？

2、金牌店长职业素质修炼

-金牌店长如何做好时间管理

-金牌店长如何做好情绪管理

案例分享：星巴克店长的八分钟微创新

第二模块、金牌店长目标管理

1、年度销售计划制定与任务分解

-门店业绩五维度量化分析

-目标管理的三大落地工具

沙盘模拟：制定某门店年度经营计划

2、目标管理三大落地系统

-设定销售目标：“SMART”原则

-监控销售过程：双核指标管理

-评估销售结果：绩效面谈辅导

案例分析：浙江某门店的薪酬考核体系

第三模块、新零售门店集客技巧

1、异业联盟四个发展阶段

-如何获得联盟中的话语权

实战案例：温州名品汇联盟模式

2、自媒体营销六种网络攻略

-微营销：微信营销&微博营销

实战案例：微信营销的五种方法

第四模块、门店客户体验系统

1、五种产品角色销量/利润分析

-四大指标确定产品组合策略

-门店产品组合的八个基本原则

案例分析：分析某门店产品销售数量/利润

2、门店产品陈列技巧

-顾客行走动线与“点、线、面”陈列技巧

-陈列中的“情景陈列”“对比陈列”“多点陈列”

实战案例：门店五觉营销落地系统

第五模块、创新服务感动客户

1、CS:从顾客满意到顾客尖叫

-零售门店顾客期望值管理

-门店创新服务的八个方法

实战案例：海底捞门店变态（创新）服务

2、全员营销客户服务系统

-输入全员营销思维模式

-门店创新服务的四个维度

-门店创新服务的三个阶段

实战案例:店长王静用 6.6 元打动顾客

第六模块、四轮驱动精准促销

1、四轮驱动精准促销之影响力

-促销活动设计的八个思路

-促销内容:特价、买赠、抽奖

2、四轮驱动精准促销之传播力

-海陆空宣传+百米拦截

3、四轮驱动精准促销之感染力

-如何制作一张吸引人的 DM 单页

-如何制作一张吸引人的 POP 海报

4、四轮驱动精准促销之执行力

-破解促销中的四大典型客户异议

案例分析：临沂某经销商“工厂直购”活动

第七模块、团队复制激励机制

1、三大战役打造销售铁军

入门训练：重塑销售激情状态

随岗辅导：一对一教练式辅导

专项训练：门店销售动作分解

实战案例：销售冠军的日记

2、如何成功激励销售团队

-激励销售团队的四项基本原则

-不花钱激励团队的 10 个方法

实战案例：打造标杆团队“鸿雁队”

3、针对四种类型员工沟通技巧

实战案例：店长如何管理刺头型员工

第八模块、重塑团队执行文化

1、六种不同团队文化的打造

-梦想文化学校文化军队文化

-家庭文化土匪文化球队文化

2、打造团队文化落地方法

-如何开一个“激情四射的早会”

-企业文化制度上墙

实战演练：如何召开一个激情四射的早会

第九模块:金牌店长落地工具 10 张表格

落地工具 1：《员工绩效面谈记录表》

落地工具 2：《店面业绩五维度分析表》

落地工具 3：《店面业绩分析鱼骨图》

落地工具 4：《门店销售任务分解表》

落地工具 5：《门店产品角色分析表》

落地工具 6：《门店产品销售清单》

落地工具 7：《顾客满意度调查表》

落地工具 8：《门店促销海报九大内容》

落地工具 9：《门店导购工资考核表》

落地工具 10：《门店早会标准化流程执行表》

第十模块：金牌店长情境演练 PK

金牌店长管理实战情境演练，将店长在日常管理工作中遇到的难点问题进行现场演练，情境可以由培训师指派或者现场收集，一方学员扮演店长，一方学员扮演店员，两两一组 PK 对抗，最后由培训师进行点评，时间在 3 小时左右。

- (1) 员工利用下班时间做微商微信刷屏，怎么办？
- (2) 老导购员抢单造成其他导购员抱怨，怎么办？
- (3) 导购为了拿单无底线低价不择手段，怎么办？
- (4) 大活动马上开始，员工说家中有突发急事请假，怎么办？
- (5) 工作期间员工懒散、八卦、拖沓，传播负能量，怎么办？

(全课程目录完)