

# 门店“巅峰心态与执行力”训练营

讲师/盛斌子老师

## 一、 什么是执行力

案例：团队的力量

- 1、什么是门店销售执行力？
- 2、门店员工如何扮演好角色？
- 3、你从这部短片中还获得了哪些启示（比如：执行力有多重要）？

## 二、 执行力的四轮驱动系统

1. 文化层面
2. 制度层面
3. 目标计划层面
4. 主观能动性

案例互动：执行力的驱动系统，为什么要靠每个人？

## 三、 执行力是够专业

1. 卖自己

营销人的商务礼仪与职业形象

2. 卖产品
3. 卖专业
4. 卖感情
5. 卖品牌
6. 卖文化

工具一：优秀导购自测表

案例：为什么小赵不懂产品，却有销售？？？

#### 四、 执行力是好心态

1. 积极心
2. 主动心
3. 空杯心
4. 自信心
5. 学习心
6. 老板心
7. 感恩心

作业：好心态自测表

#### 五、 执行力是定目标

1. 长期目标与短期目标
2. 团队目标与个人目标
3. 过程目标与结果目标

方法工具：

工具一：执行力分解的目标系统

工具二：工作绩效诊断表格

#### 六、 执行力是有计划

1. 计划如何分解
2. 年度计划、月度计划、周计划

### 3. 以会议驱动计划

方法工具：

工具一：产品-时间-渠道-人员分解表

工具二：重点工作推进表

作业：根据盛斌子老师的工具，分组作业，点评

## 七、 执行力是 100%执行

### 1. 执行力是要结果

### 2. 执行力靠制度与标准

### 3. 执行力靠习惯

### 4. 执行力靠方法

### 5. 执行力靠体系

案例一：小张与小郑的故事

案例二：同要的员工，为什么小张的业绩好？

案例三：三年个人业绩 600 万，宁波某建材店长 700 万业绩突围之道

工具一：执行力的方法一览表

工具二：执行力体系自测表

## 八、 执行力是懂自我激励

案例一：某家居导购是如何提升执行力的？？？

案例二：某陶瓷品牌导购 PK 体系下的执行力？

### 1. 中国式精神激励六大模块

### 2. 物质激励万能公式

### 3. 门店员工如何填写工作日志

4. 自我激励，从每天的清晨开始

5. 高绩效会议如何展开？

案例：晨会、晚会、例会如何开展-某定制家居的会议模式分解

实战演练与案例互动：晨会与周会之“天龙八步”