

金牌店长巅峰销售

主讲/盛斌子老师

课程背景：

《金牌店长巅峰销售训练》，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指导方法。

上篇 金牌店长团队激励篇

一、职业化金牌店长心态追求

1. 追求目标
2. 积极正面
3. 拥抱结果
4. 平和付出
5. 责任担当
6. 老板心态

二、高效的销售团队沟通技巧

1. 针对四种类型员工沟通技巧
2. 店长高效沟通中的倾听技巧
3. 店长成功地批评与赞美店员

实战案例：

- 1) 某陶瓷店长如何激励负能量员工如何沟通？
- 2) 生活家地板北京店长如何激励孙悟空员工如何沟通？

3) 一个老油条员工是如何沟通的？

三、如何成功激励销售团队

1. 人性激励驱动理论
2. 团队激励的三个法门
3. 不同类型的员工如何界定与激励？

实战案例：

- 1) 打造标杆团队“梦之队”
- 2) 某家居快速门店士所提升案例
- 3) 促销活动中的团队如何快速激励？？苏州某灯饰店长的极速法刚

四、门店团队管理之激励工具

- 1、 《门店年度培训计划表》
- 2、 《店长管理日志》
- 3、 《现场管理的SAP 执行表》
- 4、 《激情四射的早会经营表》

中篇 成就颠峰销售

一、心理策略：“引君入瓮”三道防线策略

二、心理素质

- 1、解剖顾客购物心理地图与导购同步应对策略
- 2、“温水煮青蛙”的耐心催眠术

三、门店“超级卖手”的五大特质是什么？

四、3.0时代的FABE策略

1. 连环提问的技巧
2. 由关注客户需求到关注竞争对手的转变
3. 以3.0 FABE法“围点打援”一网打尽各类顾客

五、应对各类复杂顾客的招术

- 1、快速化解顾客拒绝的“太极五步法”
- 2、店面大客户谈判的“三步走钢丝策略”：
 - 清晰你的两套底线
 - 说出他眼前与未来的顾虑点与需求点
 - 以买断顾虑的方式提出产品整体解决方案

六、应对货比三家、以走为上“屠夫型”顾客的九字秘笈

下篇：营销管理篇

一、门店业绩倍增之目标管理

- 1、门店业绩五维度数据分析
- 2、薪酬考核体系四大原则
- 3、打造执行力的两个指标

4、组织绩效面谈辅导技巧

案例分析：

- 1) 浙江某门店的薪酬考核体系
- 2) 三步识人法快速选人

二、 门店业绩倍增之产品管理

- 1、门店产品组合（销量/利润）策略
- 2、门店库存管理的四大关键指标
- 3、产品金字塔模型
- 4、产品三段论
- 5、不同产品的生命周期管理
- 6、如何快速打造产品热销氛围

案例分析：OPPO 照明的旗舰店产品管理模型及操作步骤

三、门店业绩倍增之形象管理-360 度形象管理模型

- 1、 店外
- 2、 硬装饰
- 3、 产品
- 4、 硬装
- 5、 软装
- 6、 动销氛围
- 7、 助销物料
- 8、 功能规划

9、 人员形象设计

案例分析：某家居店面的诱导式陈列

四、门店业绩倍增之促销管理

1. 门店促销活动设计的八个思路
2. 门店促销活动的三种主要形式
3. 如何设计一张吸引人的 POP 海报

案例分析：某家具品牌工厂直购活动

五、门店业绩倍增之管理工具

1. 《门店销售业绩分析表》
2. 《门店产品销售清单》
3. 《促销活动效果分析表》
4. 《顾客满意度调查表》
5. 《VIP 贵宾顾客档案表》