

《打造超级终端“操盘手”》

一级题纲	二级题纲
模块一： 操盘手角色定位	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新时期操盘手的四种角色定位 2. 经销商的禁忌与不能再犯的致命错误 3. 新时期操盘手的四力模型
模块二：管理力	<ol style="list-style-type: none"> 4. 店铺管理的核心模块和相对应的知识模型 5. 知己知彼--市场调研的能力（市场调研工具运用） 6. 谋而后动--基于市场调研的目标制定与经营规划 7. 针对性展开销售策略及计划管控能力（工具表单） （集客、截客、客户分类、客户跟进的工具和手段） 8. 店面日常运营管理能力（工具表单） （会议系统、督导系统、巡查系统、日常管控节点） 9. 门店制胜的策略和销量突破的十大关键点 10. 门店日常促销活动的策划与组织（表格工具） 11. 十大集客工具系统
模块三：领导力	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 由监督者变成带动者 ◇ 基于M B T I 的人才甄选系统 ◇ 用对人的前提——对员工的理解能力 ◇ 将平凡的人变得不平凡的四大策略 ◇ 如何激励并留住 90 后员工 ◇ 如何激励并留住老员工 ◇ 激发团队热情的十种策略 ◇ 人才发展计划

模块四：成交力	<ul style="list-style-type: none">◇ 绝杀成交--步步为营的终端成交系统（系统工具表单）◇ 团队成交能力训练（员工训练计划）◇ 店面 K7 成交系统
模块五：服务力	<ul style="list-style-type: none">◇ 服务的一个中心两个基本点◇ 搞好服务的五字真诀◇ 店面服务系统（工具表单）◇ 老客户服务与转介绍系统（工具）◇ 售后服务体系（工具表单）◇ 如何应对客户投诉