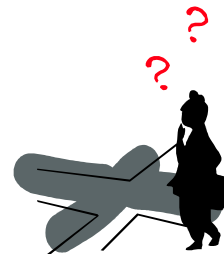


企业的终极目的是赢利，而终端就是企业做好市场的资本

# 《金牌店长是怎样炼成的》

--- 讲师：王东 老师



## 【课程背景】

零售终端是服饰企业的生命线，如何有效的对终端进行服务、管理与掌控，是每个企业都必须要认真面对的问题。

而做为终端的最高管理者——店长，在终端管理上负有最主要的责任。

多数时候，店长一职大都是从业绩表现突出的导购中提拔起来的，这样的晋升程序无可厚非，但我们的店长们真的明白自己肩上所挑的重担吗？他们清楚自己的工作范围及职责吗？他们能够强有力地团结自己的团队来完成销售任务吗？他们对下属进行有效的教育和培养了吗？

要想让店长真正地负起责任，必须要让他们真正的明白自己在这一职位上所做的一切事情，并能努力地、持之以恒的进行下去

## 【课程简述】

《金牌店长是怎样炼成的》这一课程目的在于使店长真正了解自己所负担的职责与使命。

本课程从分析零售终端最容易发生不良状况导入，剖析了对店长和店员在职责与能力方面的不同要求，认真而详尽的解释了店长的基本职责的日常工作范围、能力要求等内容。着重分析了店长在店铺的人员管理、货品管理、信息管理、服务管理、卖场管理等五大方面的工作内容，并通过对实际工作案例的分解，使店长真正明白自己在零售终端的角色定位

## 【课程收益】

通过参加此课程，将使店长清晰：

店长在企业整个体系中的重要作用

店长的职业与角色定位

店长的工作范围及要求

## 店长的基本素质要求

从而能够积极主动地做好职责范围内的相关工作，激发其积极向上的欲望并努力学习，以提升自己的专业水平与管理能力，从而真正地为企业在终端的销售行为负起责任，并能够带动一支训练有素，卓有成效的销售团队。

**【课程对象】** 销售主管、督导、店长

**【课程周期】** 1天（6小时）

**【授课方式】** 授课 + 现场指导 + 现场互动

**【课程大纲】**

### 一、你是合格的店长吗

- 1、店铺现状你知道吗？
- 2、领导者与执行者的责任划分
- 3、店长与店员的不同
- 4、营销与推销的区别

### 二、店长日常的工作范围

- 1、营业前
- 2、营业中
- 3 营业后
- 4、店长要承担的工作职责
- 5、店长应有的权利

### 三、优秀店长必备的基本素质

- 1、全面的管理能力
- 2、优秀的沟通能力
- 3、强烈的团队精神
- 4、出色的学习能力

### 四、管理的实现

- 1、培养下属能力

- 2、销售管理能力
- 3、善于判断能力
- 4、业务改善能力
- 5、自我拓展能力

## **五、沟通无限**

- 1、沟通的方式
- 2、优秀的沟通技能
- 3、沟通中的禁忌

## **六、管理四部曲**

- 1、计划
- 2、组织
- 3、领导
- 4、控制

## **七、终端管理的五大要素解析**

- 1、人员管理
- 2、货品管理
- 3、服务管理
- 4、资讯管理
- 5、卖场管理

## **八、店长的角色认知**

帮助您企业提升，令您的企业更具市场竞争能力，是我们共同的责任！