

引爆卖场——店长淡旺场实战管控

课程背景：

在门店日常销售过程中，客流是不稳定的，就会存在淡场和旺场，因为门店管理者不能有效把控卖场，导致淡场很淡，旺场很乱的情况屡见不鲜，让众多中高层管理者头痛不已，本课程能够让管理者学会找到淡旺场管控的核心关键，并掌握提升淡旺场业绩的关键技能，稳定淡场、淡季业绩，抓住旺场、旺季业绩，从卖场把控入手，在不换货、不换人、不做让利活动的情况下提升门店业绩。

课程宗旨：

为解决在销售过程中，出现的未梳理清淡场和旺场对应工作，未掌握淡场和旺场对应的核心管理技能问题，达到提升管理者对于淡旺场的管理把控，从而提高门店整体销售业绩、提升绩效、加速货品周转，以期达到企业绩效提升的目的。

课程收益：

- 学会清楚界定淡旺场
- 了解淡旺场管理的重要性
- 梳理淡旺场的重点工作
- 了解淡旺场管控与时间管理的关系
- 学会时间管理事务处理优先级
- 掌握淡旺场把控的核心技能
- 掌握提升淡场客流的有效方法
- 掌握抓住旺场业绩的有效方法

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：终端门店店长、区域经理、督导

课程方式：讲授+案例分析+小组讨论+情景演练

课程大纲

第一讲：分清淡旺场

一、淡旺场把控的重要性

1. 常见淡旺场管理问题

案例分析：常见门店痛点——淡场没人，旺场转的人多买的人少

头脑风暴：为什么大多数门店难以有效管控淡旺场

2. 淡旺场管理的作用

案例分析：通过卖场把控，提升同比超过竞品

二、界定淡场旺场

头脑风暴：淡旺场的界定标准

1. A类店铺淡旺场的标准

2. BC类店铺淡旺场的标准

三、淡旺场管控就是时间管理

1. 时间是否可以被管理？

2. 时间管理四象限解析

案例解析：业绩不好、员工离职率高、总在解决突发性工作等问题和时间管理的关系。

3. 针对不同象限的工作进行有效管理

案例解析：日常工作怎么“做”

4. 淡场工作与旺场工作的管理划分

互动：如何识别并合理安排每项工作的紧急程度及处理时间

第二讲：淡场核心技能解析

一、最全版过款技能——让员工一次性学会讲商品

互动：新品培训学完代表每个款式都会讲吗？

1. 员工过款的重要性

互动思考：最合适的卖场过款频次与时间

2. 员工过款的详细频次和时间要求

3. 过款技能 5 大要素信息详解

1) 基本信息

2) 人群信息

3) 卖点信息

4) 搭配信息

5) 目标信息

情景模拟：参训品牌实货过款

4. 过款技能使用 3 大注意点

1) 讲解注意点解析

2) 时间注意点解析

3) 内容注意点解析

二、成交经验复制分享——营造淡场销售氛围

头脑风暴：成交分享给销售带来的价值

1. 好氛围需要好分享

互动：平时你是如何进行成交分享的？

2. 有效分享的 3 方式

实操演练：过往成交经验分享

3. 成交分享的 3 大注意点

1) 讲解注意点解析

2) 时间注意点解析

3) 内容注意点解析

三、正面二级反馈——调整淡场工作状态

头脑风暴：我们通常如何进行反馈与面谈？

1. 管理思考“胡萝卜加大棒”的方式是否真的有效？

案例解析：生物实验证明如何引导员工做正确

2. 为什么要进行二级反馈

案例解析：看“万世师表”如何运用二级反馈教育“问题孩子”

3. 二级反馈

情景模拟：运用二级反馈提升卖场氛围

第三讲：旺场核心技能解析

一、合理安排事务性工作——集中精力抓销售

1. 影响旺场业绩的重要因素分析

互动：为什么旺场容易“乱”

2. 合理安排门店工作，避免自己再做“救火队员”

互动：店长旺场到底应该“站在哪里”

3. 安排事务性工作，专心抓销售

头脑风暴：如何卸下“杂务”，专心抓销售

二、工作下发要结果——让跟进发挥效能

1. 工作安排结果谁来“负责”

互动：让你的员工参与管理？！

2. 找对工作跟进关键点，牢牢抓住销售

互动：跟进思路梳理

第四讲：淡旺场业绩提升落地

一、提升淡场业绩的五个方法

互动：什么才是快速提升淡场业绩的根本

1. 增加客流的方法之“请”

2. 增加客流的方法之“约”

3. 增加客流的方法之“发”

4. 增加客流的方法之“留”

5. 增加客流的方法之“帮”

二、提升旺场业绩的三个方面

互动：抓住客流方法梳理

1. 个人技能接一待二之“送”

2. 加速卖场连锁成交之“唱”

3. 旺场团队作战方案之“阵”

互动：学习内容巩固，落地内容梳理