
连锁店企业金牌经理实战班

授课对象：店长、大堂经理、店面负责、店面销售

授课时间：1-2天

课程内容

第一单元：金牌经理应有的成功心态与特质

超越常人的心态与胸襟营造

超群的气质与特质修炼

自信心与企图心培养

坚忍不拔毅力与追求进步

以客为尊的职业使命

第二单元：金牌经理与众不同的职责定位

公司的经营管理者

店铺形象的营造者

店铺员工的领航者

顾客的专业形象顾问

货品附加价值的提升者

第三单元：店铺形象塑造知识

卖场6S管理与形象保持

商品视觉化搭配陈列

橱窗/专柜/模特/POP的有效布局与管理

特殊区域的匠心布置

音乐/色彩与气味的有效运用

第四单元：必须掌握的黄金陈列法则

卖场的分区规划

橱窗柜陈列及基本要求

陈列的六大原则

八大陈列方式与技巧

陈列的黄金闪光点捕捉

第五单元：金牌经理形象与礼仪塑造

最强的亲和力

如何维护健康与自信

金牌经理的风度与涵养

金牌经理的仪态与仪表

常用礼貌语与管理禁语

第六单元：金牌经理统御技能

出色的店员甄选技术
高效的员工培训技能
有效持久的激励方式
用人所长，容人所短
善于听取意见并改进

第七单元：专业导购销售技能

接近顾客技巧
五大有效的行销方式
顾客消费心理七大要因分析
处理顾客异议与冲突技巧
有效说服与引导成交技巧

第八单元：专业货品管理技能

进货管理与陈列规范化
存货量的有效控制
产品的保管与储存
八大促销手法
退换货品和滞销货品处理技巧

第九单元：TOP 团队沟通技能

沟通的有效性
恰到好处的听和说
有效沟通的流程
沟通的四项原则
有效沟通六大技巧

第十单元：经营理念升华法则

建立顾客服务理念
快速反应的服务体系
正确理解与适应公司行销策略
正确对待满意度与忠诚度
人品与货品的互为促进

第十一单元：店铺营运流程精细化法则

日常营业流程精细化
售前---售中---售后流程精细化
销售过程五阶段精细化
营业后的总结与整理精细化
运营手册的建立及内容

第十二单元：经营诊断与业绩提升法则

经营诊断（DIAGNOSIS）之程序建立
自我诊断四字真经“望，闻，问，切”

零售店铺诊断的八大要点
要因分析与对策建立
改善提升业绩六大技巧

第十三单元：金牌经理的发展之道

生涯发展规划
由管理到经营职能转变
如何快速的学习及成长
把握当下，赢取未来