

予学予乐 相伴成长

卓越绩效店长提升特训营

培训建议书

1

計畫書 宋予
提交者

提交日期 2023年1月1日

版权所有，请勿复制

【课程背景】

开店虽多，店铺管理无标准，业绩压力山大？
店铺虽大，房租人工开支上涨，赢利下降？
面对行业难题，老板该如何做一辈子的生意？
体验店耗资大，费用高，为什么会成为零售行业的新潮？
各种培训参加不少，也只是课堂激动，回来无法行动？
只有方向正确才不怕道路遥远！
先进的理念+科学的管理方法才能够激发团队潜能！

正理念，给工具，立标准，抓体验！

翻转课堂模式+ PREZI 课件呈现，最实效的技术支持

掌握全套店铺管理的标准与要领，课后行动作业关注学习转化！

2

【课程受益】

从实际品牌管理出发，突出技术实用及心态训练，通过讲解+案例、实操演练、视频教案、故事引导、管理工具运用、行动学习，让店铺管理者充分了解自身的角色定位及职位职责、终端目标管理、店员适任能力分配、店铺日常运作管理、卖场动态管理、带教 Coaching 技术及纠错技巧，使品牌门店运作管理推动效能最大化。

【授课时长】

3天

【授课形式】

理论+案例分析+视频教案+行为学习+情境演练+团队 PK+体验式游戏

【授课对象】

品牌营销管理层、零售经理、零售区长、督导、店长等品牌零售管理者

【课程大纲】

第一天从销售走向管理-华丽蜕变转换

- 店铺出现问题谁之过？
- 管理认知及管理的四层阶
- 店铺负责人角色认知矩阵
- 店铺负责人核心素质要求三关键
- 实战训练——自检店铺负责人工作职责

10:20 茶歇

10:30 指标分解 - 终端目标管理

- 终端目标管理的意义及范围
- 明确化目标管理 KPI
- 销售终端目标分解三维度及管理应用
- 实战训练-一份数分解法案例应用

12:00 中午休息

14:00 目标描述 - 终端目标管理

- 终端目标管理五维度
- 终端目标有效确定 SMART 原则
- 运用目标管理 SMART 原则描述案例任务
 - 服务案例
 - 陈列案例
 - 促销案例
 - 营运案例
- 实战训练“判断并描述终端需建立的团队目标”

15:30 茶歇

15:40 终端目标与员工匹配适任

- 员工性格测试及适任度分析
- 任务描述及员工匹配度分析
- 考勤制作方法及适度分析
- 考勤调整技巧与沟通话术
- 案例操练-员工适任情况分析 & 工作分配指导方案

17:00 第一天结束

第二天

9:00 关注顾客 - 门店运作管理

- 确定品牌店铺运营流程
- 顾客动向决定品牌运营时间表
- 店铺现场管理的全景图分析
- 案例操练-我品牌店铺营运时间表拟定

10:30 茶歇

10:40 卖场动态管理——主推货品

- 销售结构与库存结构的关系
- 认知畅滞销品&合理值&应对措施
- 售罄率、库销比计算公式与进货效率分析
- 新货管理及反应措施
- 演练——货品后五大商品分析

12:00 中午休息

14:00 卖场动态管理——促销执行

- PM 目标分解及工作分配
- 促销人员 PM 方案学习及话术训练
- 商品陈列(MP)对促销 (PM) 的影响及原则
- 促销效果评价 KPI-顾客到店量、顾客成交率、客单价、再次到店率、投入产出
- 演练——促销活动时段推动

15:30 茶歇

15:40 卖场动态管理——顾客体验接触点

- 目标顾客确定是体验创造之根本
- 认知购物者与消费者及角色变化
- 关键体验接触点 MOE 应对策略
- 案例演练-品牌顾问是促成顾客体验主角

17:00 第二天结束

第三天

9:00 员工的评核与发展

予学予学 相伴成长

- 基于员工职位任务的员工成长管理系统
- 评核目的与提升方向确定
- 拟定培养发展计划 5W2H
- 案例操练-员工评核及培养指导计划制定

10:30 茶歇

10:40 教练必备意识与条件

- 清晰教授指导意义及重点性;
- 清晰教授者应具备条件;
- 80&90 后成人学习心理探究
- 案例操练-他是合格的教练吗?

12:00 中午休息

14:00 教授方法及步骤-Coaching;

- PLAN-4P-Person\Plan\Props\Place
- TELL-目的益处\步骤标准\清晰明白
- SHOW-有效提问\按部就班\两点两做
- DO -习惯形成\创意空间\恒久忍耐
- 案例操练-教导新员工提升顾客体验接触点

15:30 茶歇

15:40 掌握纠正偏差话术技巧-Follow

- 一分钟鼓励
- 一分钟教育-指明错误\负面影响\解决方法\给予信心\适时跟进+
- 案例操练-运用 FOLLOW 技巧纠正改错

17:00 第三天结束