

高绩效门店运营管理

主讲：胡金华

课程目标：

- 1、学习如何通过有效定位不同功能的店铺增强区域竞争力；
- 2、掌握如何培养专业人才的系统管理模式
- 3、解决业绩瓶颈，让资源合理共享；
- 4、让门店运营管理规范化，创造事半功倍的管理效能；
- 5、提升管理者的思维高度与管理技巧。

课程对象：

经销商、代理商、店主、公司督导层管理人员

课程时长：

2天/1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

课程大纲：

第一讲 从卖货到管理到经营

一、零售终端面临的问题与挑战

- 1、竞争太激烈
- 2、库存压力大
- 3、经营成本高
- 4、利润一直降
- 5、员工不稳定

讨论：你真的了解你的门店如何运营吗？

二、终端管理的重要性

- 1、提升品牌附加值
- 2、实现业绩目标
- 3、现场管理控制

三、培养领导气质

- 1、心态素质
- 2、人格魅力
- 3、特立风格
- 4、管理技能

四、培训——从心态到个性到共性

- 1、终端人员训练的误区
- 2、心态、个性与共性的进步
- 3、共性化培训的关键动作

五、标准——从经验到规律到流程

- 1、作业流程的监控
- 2、营业前、中、后

第二讲 培养高效人员管理与执行力

一、如何建立立竿见影的门店培训体系

- 1、考核——从主观到业绩到综合
- 2、考核清晰化是业绩和队伍稳定的保障
- 3、考核清晰化的动作分解

二、如何激发老员工的工作积极性

- 1、士气——从魅力到薪资到制度
- 2、终端士气就是人气
- 3、士气的来源：动力压力模式
- 4、激发终端士气的关键动作

三、如何管理好年轻员工

- 1、别用过去的思维看待新时代的年轻人
- 2、年轻员工的主要特点
- 3、平等沟通
- 4、培养归属感和个人意志品质
- 5、不断提升自身领导力

四、如何提升员工的忠诚度

- 1、忠诚需要理由
- 2、建立忠诚机制（高绩效机制、两扇门机制、执行力机制）
- 3、清晰高效的沟通也会增加忠诚度
- 4、培育忠诚文化
- 5、员工满意度决定忠诚度

五、如何掌握门店数据分析与业绩下滑的应对工具和方法

- 1、营运——从被动到主动到数字
- 2、营业额
- 3、平均单客价
- 4、商圈分析

5、产品组合与库存结构

6、门店经营状况分析

7、顾客分析

第三讲 店铺营业力与业绩提升

一、目标管理

1、为何要进行目标管理

2、制定有效的目标

3、目标管理 SMART 原则

4、店长如何落实与分解销售目标

二、货品管理

1、库存产生的原因及解决方法

2、订货时常出现的问题

3、货品的畅滞销分析

4、从心态上消灭库存

5、从机制上消灭库存

6、从陈列上消灭库存

7、从销售上消灭库存

三、情报管理

1、了解竞争对手

2、了解自己的商圈

3、了解自己的优缺点

四、销售管理

- 1、天时—让顾客感觉店铺生意很好
- 2、地利—让顾客停留的时间延长
- 3、人和—打造高绩效团队
- 4、服务—让顾客感到快乐满足
- 5、价值—提高某方面的核心竞争力
- 6、口碑—好口碑比广告更重要

第四讲 总结与回顾

备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。