

《金牌店长巅峰训练营》

主讲：徐良柱

课程背景：

大多数人觉得：一个店就像是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题——人员、货品、卫生……方方面面都要照顾到，任何一个细节考虑不到，都有可能给工作带来不良的影响。

还有人认为，店长就像是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店内的硬件设施就是布景和道具，而门店一年四季不断变化的货品则构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人听。故事讲得好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划、安排和带动。

确实，店长的工作就类似交响乐团的指挥家。交响乐团的指挥家要一面根据乐谱正确地指挥各部位，一面协调全体声音演奏出交响乐。店长要正确指挥各部门，要边指导部下，边寻求其发挥能力，此举可以说是与交响乐团的指挥相通的。店长是门店中最重要的灵魂，可以带动团队，赋予门店生命力，以团队精神塑造门店特色。

课程收益：

牢记开店的目的：“盈利才是硬道理”

明确店长的角色定位，服务意识及系统管理能力

掌握高效率门店领导与管理的方法，迅速提升员工效率

掌握门店日常营运管理七大核心“武器”，确保门店业绩的持续成长

学习有效激励与管理员工和新员工辅导的技巧，迅速提升店长领导才能

加强VIP客户管理，用优质服务塑造品牌；赢得忠诚顾客，确保门店持续

经营

培训对象：

新任店长、正副店长、门店经理、主管、主任，督导、导购、促销及储备干部

培训时间：

1-2天

培训大纲：

第一部分：金牌店长培训课程导入

金牌店长三个案例

第二部分：卓越店长提升篇

一、店长角色认知

二、店长 " 六大 " 角色

三、店长角色如何转变？

四、卓越店长五个指标

五、卓越店长“六戒”

六、店长心态培训

分享：店长每天开门 7 件事

分享：店长的 18 张通病画像

第三部分：店长销售管理篇

一、顾客购物心理分析

二、店面广告培训

三、门店促销策划及实施

四、门店 VIP 会员制营销

五、店铺销售管理

六、门店绩效评估与提升

[案例：店长销售管理案例](#)

第四部分：店铺运营管理篇

一、店面运营四大目标

二、店铺流程管理

三、门店人员管理

四、门店运营管控“四把钢刀”

五、打造黄金门店三个关键

第五部分：店长管理技巧篇

一、店长沟通能力提升

二、店长领导力培训

三、店长激励技巧培训

[分享：狼性门店“136部队”如何打造？](#)