

超级店长训练营

——成为数智化时代经营者

学习背景

大海航行靠舵手，门店业绩靠店长。从零售 1.0 到零售 4.0，零售行业在数字化、新技术的推动下已经发生了天翻地覆的变化，传统店长如何具备数字化时代的运营管理思维和能力，从经营产品向经营客户转型？《超级店长训练营——成为数字化时代经营者》从店长的思维、心态和技能出发，对店长进行全面系统的提升，从而让门店有了自动自发的人才复制系统和营销体系，不但彻底地解决了门店短期经营问题，更为未来发展提出了新的理念和方法。

学习收益

- 1、洞察数字化时代消费者变化与零售发展趋势；
- 2、引导店长从管理者角色向经营者角色转型；
- 3、掌握超级店长需要具备的营销思维和专业能力；
- 4、引导店长从经营视角对门店生意进行规划管理；
- 5、通过系统实战落地方法实现门店业绩持续增长。



项目实施



课程内容

课程大纲

总论：超级店长经营者思维

一、数字化时代的零售变革

数字化新生代消费者崛起

新零售人、货、场重构

新零售运营全景图

数字化转型案例：从顺电到顺电味

二、传统店长与超级店长画像

传统店长：从销售到管理

超级店长：从管理到经营

店长的能力模型与自我蜕变

实战案例：星巴克店长的八分钟节奏

三、超级店长经营者思维

成果导向思维

客户思维

数字化思维

平台思维

.....

第一单元、超级店长目标管理

一、目标分解与经营计划

门店业绩经营五维度分析

目标管理的三大落地系统

沙盘模拟：制定某门店年度经营计划

二、目标管理三大落地系统

1、目标设定：三级目标管理

任务目标/流程目标/工作目标

实战演练：门店销售三级目标分解

2、过程监控：PDCA 管理闭环

培训赋能体系&绩效考核体系

落地工具：员工月度重点工作考核表

3、结果反馈：绩效面谈辅导

六种不同员工类型的绩效面谈技巧

落地工具：ORID 聚焦性对话

第二单元、超级店长渠道管理

一、全网渠道之社群营销

四种社群类型与精准客户锁定

打造线上线下社群推广活动

实战案例：某门店如何玩转社群营销

二、全网渠道之异业合作

异业联盟合作的四种模式

如何获得异业合作话语权

小组讨论：用客户思维做深异业关系

三、全网渠道之社交媒体

微信朋友圈营销的四个模版

抖音养号的四个基本原则

打造抖音爆款作品八个内容

实战案例：某门店店长的微信营销

第三单元、超级店长产品管理

一、产品组合卖出高利润

1、产品组合卖出高利润

门店五种产品角色分析

如何打造门店热销爆款

案例分析：某门店产品销售数据分析

2、策略销售卖出高利润

一张销售清单小单转大单

大单成交的八个销售策略

实战案例：王宝如何成交大单

二、体验营销卖出高利润

顾客店内行走动线分析

门店产品点、线、面陈列技巧

门店体验式营销的五维设计

实战演练：感官营销在门店中的落地举措

第四单元、超级店长客户管理

一、创新服务感动顾客

顾客服务感知的五个维度

创新服务感动顾客的四个阶段

团队共创：门店创新服务方法

老客户裂变的三种模式

实战案例：海尔家电的平台裂变

二、私域流量打造超级用户

1、私域打造超级用户

公域流量&私域流量

2、私域流量触达用户

触达用户：私聊、朋友圈营销、微信群、点赞评论

3、私域流量转化步骤

IP化、连接、促活、分层、裂变

实战案例：蔚来汽车的用户运营

第五单元、超级店长团队管理

一、新生代员工：从管理到激励

游戏化管理&积分制管理

实战案例：某零售门店积分制管理

二、新生代员工激励方法

1、赋能激励

三大战役复制销冠

案例分析：鹰的训练课程

2、沟通激励

DISC知己解彼沟通技巧

实战演练：团队DISC行为风格测试

3、文化激励

四步打造团队执行文化

重塑六大团队执行文化

实战演练：超级店长的时间管理课

第七单元、超级店长情境演练（两天一夜课程可选模块）

将店长在日常管理工作中的难点问题进行现场演练，培训师点评辅导，时间在3小时左右。

(1) 老员工不愿意做新媒体，不愿意直播，怎么办？

(2) 新员工是个好苗子，但是对行业不熟很难出单，怎么办？

- (3) 疫情三年员工躺平状态，要请长假，不批复就离职，怎么办？
- (4) 大活动马上开始，员工说家中有突发急事请假，怎么办？
- (5) 工作期间员工懒散、八卦、拖沓，传播负能量，怎么办？

门店销售（销售技巧+促销）

会员管理+私域（拉新+复购）

课后作业+

第八单元、附件：超级店长落地工具 8 张表格

- 落地工具 1：《门店销售任务分解表》
- 落地工具 2：《门店经营行动计划表》
- 落地工具 3：《员工绩效面谈记录表》
- 落地工具 4：《门店产品组合分析表》
- 落地工具 5：《产品销售清单（加法表）》
- 落地工具 6：《进店顾客管理跟进表》
- 落地工具 7：《时间管理 ORID 四行日记》
- 落地工具 8：《月度重点工作考核表》
- 落地工具 9：《门店早会标准化流程执行表》

服务客户

《超级店长训练营》课程由李治江老师及其团队于 2018 年精心研发打磨的实战型门店店长经营管理课，目前该课程已为东鹏瓷砖（7 场）、金意陶瓷砖（5 场）、方太电器（5 场）、红星美凯龙（5 场）、合生元奶粉（4 场）、TOTO 卫浴（3 场）、松下照明（3 场）、华润漆（4 场）、TATA 木门（2 场）、雷士照明（2 场）、宏图三胞（2 场）、重庆商社（2 场）、千年舟板材（2 场）、大明眼镜、金伯利钻石、圣象地板、苏食集团、摩恩卫浴、中国联通、一念七宝、张小泉、乐家卫浴、兔宝宝、美图手机、满屋研选、银座家居、博宜通、吉盛伟邦、百利玛门窗、鹰卫浴、鹰牌瓷砖、3D 木门、朱炳仁铜、美尔凯特、华帝、雷士照明、美的空调、索菲亚衣柜、宫廷壹号、诺贝尔瓷砖、大金空调、艺枫家具、生活家地板、生活大师、那里家具、克拉斯家具、美生橱柜、凡人优品、天长地久婚纱影楼等数百家企业进行过培训与辅导服务。