

## 突围 2023，精品课程系列之十四：

幸福的春节，家人在快乐中团聚，期待下一年的幸福——

美好的工作，伙伴在欢呼中相聚，期待新一年的美好——

激情需要点燃，收心需要快速，启航需要精彩，全员从节后第一堂课程开始！

让更多的人赢不够，节后收心、全员精彩启航金牌课程之十四：

# 突围2023——卓越店长的蜕变与升级之道

——所有的一切为了塑造店长成为业绩突破的助推者——

(2023版)

## 一、课程背景：

店长管理水平在当下市场竞争中，更是一种核心的竞争力，而往往被众多的老板（加盟商或代理商）所忽略。作为店铺核心人物——店长，个人的状态、追求、职业需求、生活水平等，直接影响整个店铺的赢利水平。因此，如今的市场环境与激励竞争的状态下，如何塑造店长的素质、如何让店长更好的成长、如何使店长持续保持良好的工作状态，是眼下提升经营的必须面对的头等大事。谁能锻造出并长期拥有一批势不可挡的店经理与店长，从而实现品味与能力驾驭消费群体的局面，谁将脱颖而出，并且占据优势获得更大的盈利目标。

因此店长在经营终端店铺与管理过程中，可能会遇到类似以下的情况：人越来越难招了！人越来越难管了！竞争越来越激烈了！团队越来越难带了！销售越来越不好做了！从而导致加盟商老板的利润越来越小。

如今的市场环境与激励竞争的状态下，加盟商老板最优先思考的是，如何让店长怎样才能打造出一支强势零售团队，同时更希望拥有一批能产生业绩的店铺销售人员，而什么样的销售团队才称得上强势我们必须清楚认识到：建立终端店铺文化，又是铸造团队精神的关键之所在。

**那么要如何解决店长自我升级与管理思维的突破，才是我们实现店铺业绩突破与持续发展的关键，也是这个课程需要解决的关键之所在，更是开发这个课程的初心之所在。**

## 二、课程目标：

- 1、通过明确店长的角色认知，进步加强店长自身的素质修炼；
- 2、通过科学、实用的训练，点燃店长的激情，带到店铺的销售状态；
- 3、帮助店长建立终端店铺独有的激情文化，让店长拥有系统解决销售终端的思维方法与工具；
- 4、掌握如何铸造店铺团队精神，帮助店长打造出一支激情四射、业绩倍增的强势销售团队；
- 5、掌握如何快速实现人才的招、训、用、留，同时建立人才的复制模式与良性的晋升机制；
- 6、帮助店长如何建立高绩效店铺，掌握激励的有效方法，实现让员工持续成长、创造业绩；
- 7、掌握店铺销售指标体系的管理与分解、月度销售指标分解实战技巧；

## 三、课程收益：

- 1、一位领袖型与实战型的主讲老师，众多一线实战人员的辅助，共同打造 2023 年最具价值的、最具实战与启发的店长白金课程！
- 2、七个模块，二十大主题，十个演练，十二项指标，五十个工具，提升终端应用能力将不是难题！
- 3、一整套专业课程！四系列专项实操训练！十余套管理工具！百余个专业知识点！
- 4、致力搭建学习成长与经验共享的扎实平台，用心培育、凝聚专业智慧，快速打造实用型人才

5、我们为您提供的不仅是塑造职业、高效盈利课程，更是为您提供店铺管理的全脑思维方式和推动终端快速盈利的管理理念！

四、培训方式：专业知识讲授、行业案例分析、终端经验分享、管理疑难解答、故事游戏启发

五、培训对象：代理商、加盟商、销售经理或主管、督导、店经理、店长、超级导购、储备销售人员

六、培训时间：2天/12小时（企业也可以根据自己实际需求，选择相应的模块进行）

七、主讲老师：君鸣及其讲师团

八、课程内容：

#### 第一模块：自我激发——用最好的状态享受与创造美丽的人生

- 1、2023-2025年的关键词是什么？
- 2、蜕变的前提和突破口是什么？
- 3、生命的最美在于什么？体验的最适合方式是什么？
- 4、业绩无法持续的根本是什么？
- 5、新经济形势下我们如何成就自己和赢得幸福？
- 6、个人命运与目标、努力有什么样的关系？
- 7、一个人成长最大的障碍是什么？
- 8、问自己三个关键问题，推动自己对行业、对自己的深刻认识；
- 9、什么才能使我们快速长大呢？长大的前提是什么？
- 10、我们面临的是一个什么样的环境？
- 11、我们的激情到哪里去了？
- 12、什么是激情？激情从哪里来？
- 13、如何从内外部环境来破解激情的衰退？

#### 第二模块：“芯”升级——自我系统的升级与看到更多的可能性

- 1、人的痛苦来自什么呢？
- 2、把我们关在“房子”里的是什么呢？
- 3、扼杀我们前程的最可怕的一股力量是什么？
- 4、这股力量会导致我们产生什么样的结果呢？
- 5、极具启发自我与实现心突破的几句话是什么呢？
- 6、当一个总是不能实现目标时，必须清醒地告诉自己的是什么呢？
- 7、目标与业绩实现是如何的关系？我们如何破解呢？
- 8、人生的两大悲哀是什么呢？如何消除？
- 9、生意为什么难做？客户为什么难有？难做与难有之间是什么样的关系？
- 10、推动自我升级与心突破的五个思考是什么呢？
- 11、我们必须做到哪两点，就可以让我们离成交与幸福更近？
- 12、如何理解与掌握知识、品味、驾驭、销售之间的关系是什么？
- 13、心突破路上有不可忽略的七点事是什么呢？
- 14、心突破过程中，我们必须认清的事实是哪些？
- 15、自我升级的四大阶层是什么？四大阶层与资源、财富及分配机制是什么样的关系？
- 16、人与人之间为什么会不同？不同的区别是什么呢？
- 17、如何表明我们升级了自己的人生？
- 18、个人的升级与突破为什么那么难？

### 第三模块：门店文化——用最精神的层面创造我们需要的物质

- 1、检讨与思考：终端销售不行，到底是什么原因；
- 2、店铺文化建立四个要素：魂、魄、物、力；
- 3、店铺文化有效贯彻与执行工具：3×2法则；
- 4、实际操作模拟：文化店训、口号标语、团队精神；
- 5、如何实现品牌文化培训，店铺文化熏陶的双重功效；
- 6、建立高业绩、有状态的良好工作氛围的门店要诀：
  - 四个关键；
  - 三种手段；
  - 三种行动；
  - 两种督进；
  - 一个结果。

### 第四模块：强势团队——用快速、有效的模式与形式超越对手

- 1、业绩增长最大的秘密是什么？
- 2、店铺的业绩来自谁的推动与实现；
- 3、什么样的销售团队才称得上强势？
  - 四大法宝
  - 四大状态
- 4、卓越店铺管理的目的是什么？
- 5、卓越团队管理者的任务是什么？
- 6、卓越团队管理者的评价标准是什么？
- 7、怎样才能打造出一支强势零售团队？
- 8、强势零售团队建设最高原则是什么？
- 9、如何打造强势团队：
  - 六个标准；
  - 六把宝剑。
- 10、职业经理人的永恒主题是什么？
- 11、如何帮助员工实现四大梦想
- 12、如何营造轻松快乐的工作氛围
- 13、如何组织优化搭建希望工程
- 14、建立良性晋升机制，鼓励员工积极晋升
- 15、如何通过提高员工的快乐指数来提高顾客的快乐指数、
- 16、消除垃圾情绪，建立“激情文化”、

### 第五模块：选用育留——用员工的智慧创造团队所需要的一切

- 1、给员工发高工资的背后是什么？
- 2、选人用人的本质是什么？
- 3、店铺人才管理最关键的问题是什么？
- 4、衡量一个人成熟的标准是什么？

- 4、店铺的管理者要向员工传递什么印象？
- 5、招聘观念更新与实战技巧
- 6、选人的六大关键
- 7、新员工入职的四个阶段
- 8、如何做好岗前培训与培训考核
- 9、案例分析：新员工成长计划与考核
- 10、人才管理的观念更新
- 11、人才使用的三大有效工具：
  - ABC 活力曲线；
  - 能力与态度定位图；
  - 表现与潜力分析图。
- 12、人才落地的 9 大建议。

#### 第六模块：销售目标——用精准的方向与基点引发业绩突破

- 1、案例分享：销售目标从哪里、完成率如何界定、奖惩措施；
- 2、个人命运与目标的关系和结局；
- 3、个人的未来 5 年规划是什么？
- 4、目标三要素；
- 5、管理者拒绝目标的原因分析；
- 6、目标有哪四个层次；
- 7、年度目标分解七段锦；
- 8、月度销售指标如何规划；
- 9、目标跟进的七大会议系统
- 10、实战技巧：月度销售指标分解

#### 第七模块：爱与感恩——用最伟大神奇的力量推动自我的成长

- 1、人最大的缺失是什么？
- 2、行孝的三个阶段；
- 3、爱的四个层次；
- 4、感恩父母；
- 5、感恩品牌、老板、企业、上级、自己；
- 6、感恩经历。