

# 《王牌店长这样带团队》

主讲：韩亮老师

## 【课程背景】

店铺管理的终极目标是业绩与利润的双增长，要达成这一目标，一支“作风优良、能打胜仗”的执行团队是不可或缺的。在诸多的管理实践案例中，我们可以发现，有的店长可以把团队带的龙腾虎跃业绩卓然，也有的店长能把队伍带的毫无斗志、分崩离析。可见店长拥有“建团队、抓人心、点激情、出业绩”的能力，是基本能力、必要能力。您的店长在管理过程中是否遇到如下问题：

- 1、店面人员流失率居高不下，长期缺编运营导致团队成员疲累，抱怨；
- 2、人员不足导致与招聘部门相互甩锅扯皮，最终不得已放低要求招聘；
- 3、新员工流失率高，入职难融入、留不下；
- 4、团队氛围不融洽，配合不默契；
- 5、店员士气不高涨，做事不积极，口头禅“不知道、不清楚、不是我”居多；
- 6、不敢管，不会管，松管没有用，严管流失人；
- 7、团队成员向上动力不足，无进取心，无所谓、混日子、躺平型同事出现；

那企业如何带领店长补上这一课，如何让店长成为真正具有管理能力的王牌店长，实现团队凝聚，业绩增长的目的，韩老师将带领大家在课程中找原因，给方法、促落地。

## 【课程收益】

- 1、学习掌握店长带团队的思维、方法、工具
- 2、了解团队带不好的具体原因
- 3、了解好店长到底什么样
- 4、掌握获取团队信任的方法
- 5、掌握获得团队支持的方法
- 6、了解团队搭建的模型
- 7、掌握激发团队活力，保障团队氛围的具体方法
- 8、理解企业文化和流程思维在团队管理过程中的应用
- 9、学习部分流程思维在实际工作中的应用

## 【课程特色】

百家连锁企业辅导老师实战分享，多门店案例、多落地方法。

## 【课程对象】

企业负责人、运营经理、区域经理、区域督导、门店店长

## 【课程时间】

1-2天，6小时/天（课程标准版2天）

## 【课程大纲】

### 一、王牌店长要会做“自检”

#### 1、好店长到底什么样

- ◆ 团队管理的现状与问题
- ◆ 三维视角看店长

案例：销冠店长的困惑

工具：店长的三维视角模型

互动：角色代入互动

#### 2、好店长这样“装系统”

- ◆ 管理型店长的“硬”系统应该如何配置
- ◆ 管理型店长的“软”系统应该如何配置
- ◆ 获得他人好感的特征盘点与修炼

案例：名人特征分析比较  
工具：店长自画像模型  
互动：“招人喜欢”特征盘点

## 二、王牌店长如何获支持

### 1、团队成员为什么不听我的

- ◆ 支持的基础是什么？
- ◆ 信任的两个维度
- ◆ 领导六力打造

案例：各自为政故事

工具：领导六力模型

互动：沙盘收获的季节

### 2、团队成员为什么不把我当领导

- ◆ 有信也要有威
- ◆ 威信形成的基础：能力、知识、品德、作风
- ◆ 店长威信打造四部曲

案例：新店长的就职

互动：现场互动

## 三、王牌店长这样搭班子

### 1、理想团队的成员配置

- ◆ 互补的人员配置理念
- ◆ 建议配置的三种人员类型
- ◆ 识人小妙招与用人建议

案例：识人用人失败案例

工具：人员配置五互补模型

互动：现场作业

### 2、团队成员进取心的三点燃

- ◆ 人都为了什么而努力（图什么）
- ◆ 三个层次如何去点燃
- ◆ 店长问自己的三个问题

案例：会长的分享

工具：三点燃模型

互动：现场互动

## 四、王牌店长如何造氛围

### 1、高效沟通制造快乐

- ◆ 中国式沟通的特征
- ◆ 沟通的思维与技巧
- ◆ 高情商的沟通语言

### 2、花样玩法创造激情

- ◆ 积分制的管理理念
- ◆ 游戏化的管理方法
- ◆ 因人而异的下班活动

### 3、能量管理保障动力输出

- ◆ 能量的四个来源

- ◆ 两个伟人的一生

案例：游戏化管理案例

工具：积分制管理表

互动：现场互动

## 五、王牌店长要会立规矩

### 1、团队价值观（行事风格）的设置与培养

- ◆ 企业文化的门店实践、融入与加持助力
- ◆ 正向标杆的打造与树立
- ◆ 奖励、晋升推荐指标明确化

### 2、用流程思维解决问题

- ◆ 企业流程的落地与应用
- ◆ 用流程思维解决具体问题
- ◆ 例：用流程思维开好高效会议
- ◆ 流程与管理真空区的尺度掌控

案例：流程解决大问题案例

工具：结构思考力概念

互动：现场作业

## 六、互动交流