

精英店长的高效能管理

课程时长：2天/12小时

适合对象：店长、加盟商老板、督导、地区经理等

课程收益：

- 1、通过本培训，使店长的角色定位更加清晰，由只关注 KPI、销售达成的打工型店长转变为全面掌握门店运营能力的“店老板”，对于新晋升的店长完成由业务专家向管理达人的快速转变。
- 2、店铺运营管理的全方位解读，对店铺管理的标准流程、目标管理、日常营运、促销执行、人员分工与业务能力提升、坪效提升等各重要方面进行案例讨论+要点提炼的深层讲解，使店长的管理思维更加全面。
- 3、从个人销售能力提升、情境领导与现场辅导、绩效管理与人员激励、识人与用人等各方面的管理技能讲解，让店长从出色的营运者变成全面的管理者。
- 4、本课程摒弃一言堂式的单方面知识灌输，而是集案例分析、方案研讨、游戏与演练等于一体，开启员工自主获得知识的意识，提高培训的实用性，使培训成果更容易转化到工作中。

课程大纲：

第一章：精英店长的角色定位

- 1、业务专家还是管理达人？
- 2、如果你是老板，你会关注什么？
- 3、买蛋糕的案例——如果你是老板，你会怎么做。

第二章：精英店长的业务管理

- 1、重要紧急与重要非紧急，店长应该关注什么？

- 2、店铺管理的基本流程与优秀店铺的五大标准。
- 3、店铺日常营运流程细节，细节解读帮助店长理清平时缺少关注的点（案例：Apple Store 店员的骄傲）。
- 4、人员分工与业务能力提升，人员站位有什么讲究，轮转换位是战术还是鸡肋？店员能力提升的关注点。
- 5、店铺坪效提升的技巧（案例：星巴克是如何通过店员提升坪效的）。
- 6、促销活动执行的管理细节与执行力提升方法。
- 7、CRM 的门店落地方式，顾客管理与维护力训练。

第三章：精英店长的团队管理

- 1、团队管理能力训练。
- 2、店长的极致沟通与销售艺术。
- 3、现场辅导能力训练，掌握对店员进行现场辅导的完整流程、技巧与关注点。
- 4、绩效管理与人员激励的原则与策略，人员激励不是开晨会打鸡血那么简单。
- 5、面试技巧与知人善任。
- 6、店铺服务质量管理与提升法则，使门店时刻保持最佳的服务状态（元祖的案例）。