

我的门店我做主——金牌店长培训

课程时长：2天/12小时

适合对象：店长、储备店长、地区经理

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：

第一部分——门店高效能管理

第一章：店长的角色认知

- 1、店长的角色与基本职能
- 2、店长的任务——管理自己、管理下属、管理目标
- 3、店长所需的技能——业务技能、人际技能、概念技能
- 4、我的门店我做主——店长的自我修炼

第二章：高效团队建立

- 1、门店与团队文化塑造
- 2、管理者识人技巧——让最适合的人才进入你的团队
- 3、目标管理与绩效考核

第三章：金牌店长的高效能管理

- 1、门店的日常管理——开店准备、营业期、闭店准备，门店营运的标准流程细节
- 2、店内辅导技巧——对导购工作技能的辅导式提升
- 3、团队激励技巧——如何令导购保持饱满的工作热情
- 4、应急能力与特殊问题处理

第二部分——店内销售技巧

第一章：实战销售技巧

- 1、导购的自我修养——导购的职责、心态与提升
- 2、销售五步拳——如何成功挖掘顾客需求、介绍产品、提高处理异议的说服力以及如何提升客户购买欲望，促成购买

第二章：销售心理与有效沟通

- 1、子虽非鱼，须知鱼之乐——站在顾客的角度思考问题
- 2、读懂顾客的心理，搞定顾客的钱包——学会触发顾客的感性思维，而非理性思维
- 3、改善与顾客的有效沟通——如何使你与顾客的说与听、问与答变得更有效率