

金牌店长特训营

课程背景：

企业之间的竞争是人才的竞争，门店与门店的竞争是店长能力的PK。店长不仅仅是一位销售高手，同时也是门店优秀的管理者和经营者。在竞争的日益加剧的今天，店长综合能力的提升是企业发展的核心关键。《金牌店长特训营》从领导力提升、人才招聘与培养团队管理与高效激励、销售目标管理、销售活动策划、销售模式设计等方面，全方位提升店长综合管理技能，打造高效销售团队，提升门店业绩。

课程目标：

- 全面了解营销管理、销售队伍管理的基本原则，清晰店长的角色定位；
- 店长掌握自我管理技能，提升个人魅力、沟通能力和领导力；
- 店长学会分析销售人员不同性格，掌握因人而异的管理方法；
- 店长熟悉人力资源体系，掌握选、育、用、留人的方法；
- 店长建立一套辅导与培养的人才建设体系，实现人才复制；
- 店长掌握销售目标计划的制定、实施与达成方法；
- 店长掌握一套营销模式设计及销售策略制定的方法；
- 店长掌握销售管理流程体系，预测销售目标，完成公司业绩。

主讲老师：萧金城

适合人员：店长、储备干部等

课程时间：1-2 天（6 小时/天）

课程大纲：

第一章 金牌店长个人成长与领导力修炼

第一节 金牌店长对销售团队管理的认知

- 1、市场竞争变化给销售团队的影响：未来市场的竞争都是人才的竞争
- 2、卓越销售团队的核心要素：系统管理
- 3、人才在团队中的价值：有人才会有人才
- 4、销售团队在企业中的价值：成本中心 VS 利润中心
- 5、店长管理中的封顶理论：思路决定出路，格局决定结局，蓝图决定版图。管理者的高度决定企业未来发展的高度。

第二节 金牌店长的角色定位

- 1、领导眼中的店长：心态、能力、执行
- 2、员工眼中的店长：个人魅力、能力、影响力
- 3、金牌店长在团队中的角色定位：管家、领队、教练
- 4、金牌店长应当遵循的管理原则：良师益友 兵头将尾，“责任”是干部的别称
- 5、金牌店长与销售员的区别：管人与管事

第三节 销售管理者之领导力修炼

- 1、金牌店长自我管理的前提--情绪管理技能
- 2、金牌店长自我管理的法宝--人际关系管理
- 3、金牌店长自我管理的核心--时间管理技能
- 5、金牌店长自我管理的表现--领导力与合作

第二章 金牌店长如何打造高绩效销售团队

第四节 金牌店长-销售人才的招聘与选拔

- 1、招聘在团队运作中的意义
- 2、销售人才招聘的渠道与招聘方式
- 3、不同销售人员的招聘标准
- 4、如何通过高效的招聘面试方式找到优秀人才
- 5、谨慎招聘的四类人才
- 6、全世界销售精英的特质：喜欢、自信、悟性、德行

第五节 金牌店长-销售团队的培养与训练

- 1、销售团队常见的六大顽症
- 2、销售员培养训练的具体内容
- 3、销售人员的培养体系
- 4、团队人才的分类与辅导技巧

第六节 金牌店长-管理的方法和技巧

- 1、团队管理中常见的角色误区
- 2、金牌店长的基本职责
- 3、典型团队成员的管理建议
- 4、金牌店长如何做好 80/90 后管理

第七节 金牌店长如何有效激励团队

- 1、梦想激励：激发全员达成目标的动力！

- 2、荣誉激励：增强团队的凝聚力和向心力！
- 3、榜样激励：鼓舞人心的旗帜和力量！
- 4、成长激励：培养共同价值观的核心骨干！
- 5、反向激励：通过惩罚机制激励团队！
- 6、竞争激励：制定游戏规则让管理变简单！
- 7、情感激励：以心交心换来团队真情实意！
- 8、双向对赌模式：营销团队愿意挑战更高的业绩
- 9、定量超额模式：营销团队超额完成公司业绩
- 10、绩效联动模式：做了高业绩之后次月还有动力
- 11、指标淘汰模式：解决佛系员工的积极性
- 12、奖励转移模式：既奖励员工又奖励了员工家属

第三章 金牌店长的销售策略制定

第八节 金牌店长销售策略的五大营销思维

- 1、流量思维：先有流量才会有销量
- 2、用户思维：得用户者得天下
- 3、极致思维：打造极致的用户体验感
- 4、大数据思维：客户大数据分析与社群营销
- 5、平台思维：资源整合与异业联盟

第九节 金牌店长销售策略制定与模式设计

- 1、如何打造爆品，引爆客流
- 2、如何设计产品组合拳，建立产品矩阵，引爆销量
- 3、设计引流、截流、回流、财流、裂变的销售模式
- 4、如何制定年度、季度、月度、各类节假日的营销活动
- 5、如何结合区域市场及客户特性制定相应的营销政策
- 6、营销模式创新：体验模式、免费模式、会员模式、返利模式、裂变模式、整合模式

第十节 金牌店长销售目标制定与流程管控

- 1、销售目标制定、分解与流程管控
- 2、如何开好销售例会：早会、夕会、业绩分析会
- 3、业绩倍增系统--客户分类与业务推进体系