

“店铺的目标管理技术”课程纲要

【培训目的】

- 1、指导学员正确理解什么目标、什么是计划？如何设定目标和分解目标并实现目标
- 2、指导学员如何制定店铺的基准目标、挑战目标、最高目标？
- 3、指导学员学会目标分解的技术，同时掌握激励团队实现目标的方法。
- 4、指导学员正确的拟定实施计划、掌握方法，从而达到目标的实现
- 5、通过培训，学员清晰店铺目标管理的重要性，从而掌握目标管理和目标诊断和改进的方法
- 6、通过对目标的设定以及周详的计划实施，从而实现店铺业绩的增长
- 7、指导学员学会“优先顺序”，学会抓“核心业绩指标”，学会“店铺诊断”来达成目标

【课程导读】

- 1、竞争压力越来越大，员工越来越难管，利润逐渐在下滑，实体店铺该如何突围呢。。。。。。
- 2、每个月目标都是老板或者办公室给的，店铺的目标无法让团队清晰，执行自然大打折扣。。。。
- 3、一个店铺开了4年，还能按照自然增长率设定店铺目标吗？增长率为多少比较合理呢？
- 4、店铺制定的目标总是完成不了，绩效走形式，员工对目标的制定如同虚设。。。。。。
- 5、如何通过有效目标的设定，激励个人和团队的潜能？如何设定团队目标和个人目标？如何分解目标？如何拟定实施可执行的计划完成目标，已成为实体店铺的核心要素之一。。。。。。
- 6、有些店铺的老员工逐渐散失主动性和积极性，逐渐“老油条化”，用什么来激励他们的斗志和潜能呢？合理目标的设定将是提升个人动力的主要因素之一。。。。。。
- 7、如何通过数据对店铺进行诊断，通过诊断如何拟定实施计划，从而达成设定的目标呢。。。。。。



“店铺的目标管理技术”培训纲要

管理培训专家 柳叶雄

【培训对象】

店老板 督导 店长

【培训时数】

2天1夜 1天的课程可以及需求进行修正调整

【课程特色】

该课程汇集老师多年的实战经验，结合服务数百家企业的实际情况，总结出通过目标带动业绩的提升，从目标的设定、目标的分解、目标的诊断和改进、目标责任人的确定、目标的激励，通过系统对目标的管理进行管控，从而实现目标的达成，最终落实到人，实现业绩的增长。

柳叶雄老师的讲解，条理清晰，实战经验丰富，课程通俗易懂，能快速引起学员的共鸣。能引导学员自我思考，从而达到课程目标。

该课程互动与实战案例多，能引导学员自我突破，合作共赢。

【培训收益】

得到：——学员掌握目标对业绩的增长和个人的成长有着重要的意义，从而改变自我思想意识

得到：——学员掌握目标设定的方法、目标的分解、目标的诊断和改进以及目标的激励方法

得到：——学员掌握拟定实现目标的计划、学会管控过程，通过计划和承诺实现目标

【授课方式】



· 讲授

· 练习

· 角色扮演

· 启发式、互动

· 游戏

· 小组讨论

· 案例分析

式教学

【课程大纲】

第一部分：目标的概念

一、前言

- 1、目标的含义
- 2、什么是目标管理
 - 3、什么是目标
- 4、目标、计划的区别

二、80%的店铺业绩问题与缺乏明确的预期目标有关系

三、店铺目标的三大元素

- 1、服务目标
- 2、营运目标
- 3、销售目标

四、目标管理的作用

- 1、通过数据表格看目标管理的作用
案例：周目标一览表分析
- 2、目标管理的作用

第二部分：目标的制定

- 1、明确设定目标的目的
- 2、店铺成员对“目标”的认知
 - 3、业绩目标设计流程
 - 4、制定有效目标的原则
- 5、好目标的标准
- 6、实现目标的四个核心关键点
- 7、店铺销售目标制定的方法
- 8、设定目标的七个步骤

第三部分：目标的分解

1、店铺年度目标设定的依据和原则

案例 1：年度目标的设定

2、年度目标的分解

3、年度目标如何分解到月

案例练习：

	年度 总计	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
上一年实 际销售	120 万												
今年年 销售预算	127 万												
备注													

4、月度目标如何分解到周

案例练习：月目标的分解

5、周目标如何分解到日

案例练习：周目标的分解

6、目标如何分解到各品类以及各责任人

案例练习：品类和责任目标的分解

第四部分：拟定实现目标的计划与实施

1、如何进行销售目标的进度管理

2、建立店铺日业绩目标一览表

3、周销售目标一览表与管控分析和改善

4、跟踪数据目标采取改善的具体措施和方法

第五部分：目标的达成技术

一、达成月目标的“6 要项”管控

1、人员管理

2、货品管理

3、销售技能管理

4、促销管理

5、激励政策管理

6、服务与 VIP 管理

二、表单跟踪与分析改进技术

1、周报表分析

2、竞品销售表分析

3、导购周销售数据分析

4、周畅滞品数据分析

三、日工作推动月目标的达成技术

-
- 1、例会技术
 - 2、淡场管控八大技术
 - 2.1 截留技术
 - 2.2 销售演练技术
 - 2.3 师徒带教技术
 - 2.4 陈列演练技术
 - 2.5 VIP 分析与顾客邀约技术
 - 2.6 微营销运用技术
 - 2.7 现场考核技术
 - 2.8 氛围营造技术
 - 3、旺场管控技术
 - 3.1 卖场氛围技术
 - 3.2 团队销售配合技术
 - 3.3 服务技术
 - 4、现场激励技术

第六部分：实现核心目标的方法 提升业绩

- 1、店铺销售业绩公式
- 2、如何提升进店人数
 - 反思：顾客凭什么要进你的店
 - 提升进店人数的方法
- 3、如何提升成交率
- 4、如何提升客单价