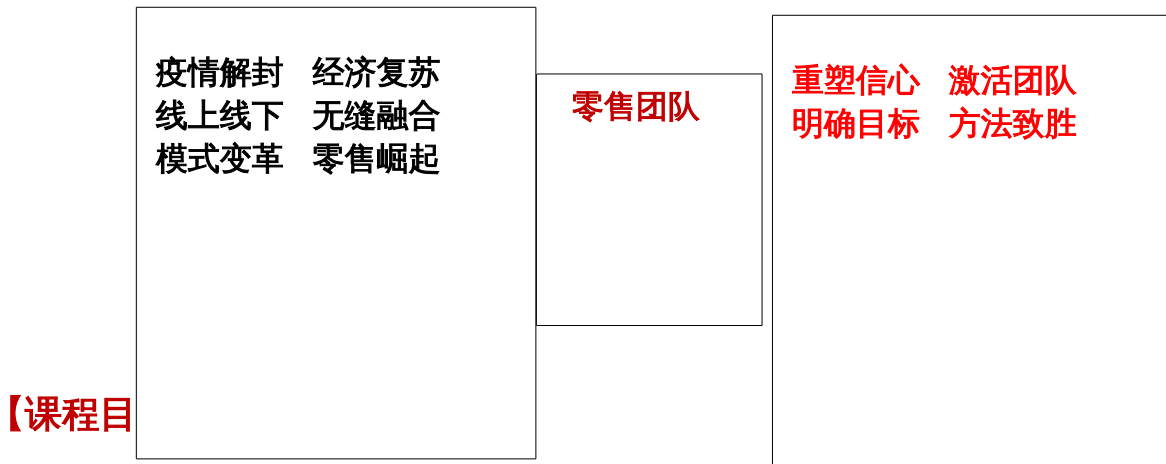


2023 —— 疫情解封后，零售团队新年必备的一节课

《勳力同心 扬帆起航》

全员收心 激活团队 开启新年零售盈利之路

疫情三年，活着的门店，实属不易；团队也太需要一场正能量的洗涤，重塑信心，盈利终端



- 1、全员收心，激活团队、营造正能量的零售团队
- 2、明确目标、精控过程，掌握业绩增量的方法，达成目标

【课程核心内容】

四大模块 激活团队 开启新年盈利之路			
	1、信心	2、心态	3、目标
	信心挑战目标	突破自我	精控过程
			业绩增长六大法门 助力零售业绩飙升
第 1 讲	《激活团队 重塑信心》	1、破冰之旅 2、财富思维案例研讨：思维与财富 3、信心塑造价值 4、体验游戏：信心挑战目标	1、思维释放、团队激活 2、开年收心，重塑信心

第2讲	《六大心态 突破自我》	1、投资与服务的心态	1、戮力同心、阳光心态 2、心态变行为变 3、打造正能量的团队
		2、成长与突破的心态	
		3、合伙人的心态	
		4、解除抱怨的心态	
		5、学习的心态	
		6、帮扶的心态	
第3讲	《设定目标 势必达成》	1、制定好目标的数据分析	指导学员和零售管理干部合理的制定目标并做好达成目标的预测方案与管理，因为达不成目标，一切都是虚拟的
		2、目标制定的三个维度	
		3、好目标的五大标准与七大步骤	
		4、好目标的预测管理	
第4讲	《业绩增长的方法》	1、达成门店业绩目标的三要素	目标制定后，必须要有达成业绩目标和增长业绩目标的方案和方法。
		2、达成业绩目标的倒推数据分析法	
		3、业绩增长的策略与方案设计	
		4、业绩增长的激励方案设计	