

本课纲以“店长的全局观、规划布局、目标制定与分解、达成目标的行动方案与业绩飙升技术”为授课焦点

## 《店铺 CEO 特训班》 2天1夜

### 一、课程序言——柳叶雄说十条管理

- 1、企业能否赚钱靠的是经营，企业能赚多少钱靠的是管理；  
开不开店看的是老板，赚不赚钱看的是店长……
- 2、“一只狼带领的一群羊，可以打败一只羊带领的一群狼”，这是领导者的魅力以及团队的力量。
- 3、技术高手以个人业绩为亮点，管理高手以团队业绩为价值……
- 4、管理不能仅仅依靠权利，更依靠个人的魅力；店长带领团队一同成长，是完成目标的基础……
- 5、新晋店长首先是角色认知的改变，角色改变，工作方式也随之而变……
- 6、店长是店铺的核心“军魂”，让团队都会卖货，才是店铺盈利的核心要素之一……
- 7、设定目标并完成目标是衡量一个人成功的基础标准；店长能否带领团队完成目标则是价值的呈现……
- 8、门店业绩目标的达成需要销售技术、更需要团队的士气、默契的配合、势必达成的决心……
- 9、门店业绩的提升必抓关键点：“进店数、成交率、客单价、件单价、连带率、VIP占比”是基础……
- 10、大单的核心两个指标：一为件单价、二为连带率；店长必须学会诊断和改进，势必达成目标……

### 二、课程目的

- 1、**全局观念能力**：培养学员的全局观念！
- 2、**规划布局能力**：培养学员制定规划的维度、目标的分解以及实现目标的布局
- 3、**人员管理能力**：培养学员从技术高手到管理高手的转变，掌握人员管理及团队激励的方法
- 4、**实操能力**：培养学员掌握实现目标的实操能力、带教能力、直接进入核心，飙升门店业绩
- 5、**诊断改进能力**：培养学员学会门店的基础诊断和改进技能，掌握提升业绩的核心要素与方法



助力业绩提升



柳叶雄老师

### 三、课程时间与对象

授课对象



2天1夜 9点—12点 14点—17点 19点—21:30

店长 督导 零售商

## 四、授课方式



· 讲授  
· 问答

· 小组练习  
· 小组讨论

· 角色扮演  
· 案例分析

· 启发互动式教学  
· 作业辅导式落地

## 五、课程大纲

### 规划能力

#### 一、店铺 CEO 的定位与本质

思维导向：盈利与发展

#### 二、店铺 CEO 的全局观

思维导向：诚实观与全局观

#### 三、店铺 CEO 的管理思维

思维导向 1：销售高手与管理高手

思维导向 2：传统管理与现代管理

思维导向 3：费用预算与经营管控

**落地工具 1**：《门店经营费用预算表》

#### 四、店铺 CEO 的战术规划与管控能力

技术导向 1：店铺十大命脉（基础技能）

技术导向 2：实现目标的规划与执行计划

思维导向：完成门店销售目标的规划与布局

**落地工具 2**：《门店目标规划与计划》

（依据收集学员的半年度、月度计划进行实操讲解，提供模板、现场练习、课后实操）

## 第二篇：人员管理与激励飙升业绩

### ▲一、人才管理思考策略

思维导向：人才凭什么让你管，凭什么跟随你

### ▲二、人员管理案例研讨

1、作为店长，面对老店助、新导购如何管理；2、作为店长，面对老店助、老导购如何管理；

3、作为店长，面对新店助，新导购如何管理；4、作为店长，面对新店助、老导购如何管

理；

### ▲ 三、人员激励飙升业绩

1、思维导向：了解员工心愿，助力实现

**落地工具 3：**《心愿激励法》

2、物质激励

思维导向：多维度多元化物质激励法

3、精神激励

思维导向：文化与情感激励法

4、目标激励的方法

5、激励机制

1、对赌机制

2、PK 机制

3、红包机制

4、现场激励技术的应用与演练（互动体验）

**落地工具 4：**《承诺激励表》



## 第三篇：门店目标管控与实操技术飙升业绩

### ▲、目标制定的维度

思维导向：什么是相对合理的目标

### ▲ 二、目标的分解技术

### 三、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

### 四、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

### 五、日工作推动月目标的达成技术

#### ▲ 1、例会技术

思维导向：例会的目的在于激励士气，表扬先进，鼓励上进，宣导、教育与训练！

**落地工具 5：**《例会行事历》

#### 2、淡场管控八大技术

思维导向 1：淡场可以做哪些？截流、训练、带教、VIP 等

思维导向 2：淡场如何让训练更有效？如何监督和管控？

**落地工具 6：**《门店截流统计表》

**落地工具 7：**《师徒带教牵手协议》

**落地工具 8：**《VIP 邀约计划表》

**落地工具 9：**《销售训练规划表》

3、旺场管控技术

4、现场激励技术

---

## ● 第四篇：门店业绩诊断与改进飙升业绩

### ▲、门店业绩的核心公式

### ▲、门店业绩三个核心指标的诊断

- 1、看图表案例研讨
- 2、进店人数的诊断
- 3、成交率的诊断
- 4、客单价的诊断

**落地工具 10：**《门店日报表与诊断》

### ▲、提升进店人数的维度

- 1、顾客凭什么进你的店
- 2、6个提升进店人数的案例方法

### ▲、提升成交率的维度

- 1、顾客凭什么购买你的产品
- 2、掌握提升成交率的维度

### ▲ 五、提升客单价的维度

- 1、提升件单价的方法
- 2、提升连带率的方法