

《领跑者计划：零售精英团队管理与销售赋能训练营》

主讲：钟意老师

【课程背景】

针对运动服装零售行业高竞争、快节奏的特点，聚焦团队管理与人才培养的核心挑战，着力解决零售经理的核心关注点：

- 1.如何设置目标达成策略，打必赢之仗？
- 2.如何进行问题分析与沟通，改善团队绩效？
- 3.如何绘制清晰的人才能力标准，快速批量培养核心骨干人才？
- 4.如何创新化设计激励方案，提高团队积极性与归属感？

课程有理论、有工具、有案例,实操性强,通过课程方法输出,使学员能够学之解惑,学之能用,带领企业踏上团队提效之旅,实现企业持续发展。

【课程收益】

- 掌握目标管理工具，制定可落地的销售发展策略；
- 运用问题分析方法，寻找影响销售的原因并设定改善计划；
- 提升教练辅导能力，打造高执行力团队；
- 运用激励设计方法，建设积极正向的团队文化；
- 学习人才培养方法，提高核心人才培养效率。

【课程交付成果】

- 《团队目标管理工具包》
- 学员个人《团队管理改进计划书》
- 《有效激励措施》
- 品牌内部人才培养案例（课后持续更新）

【课程特色】

互动性强，逻辑清晰；实战聚焦，学之能用；案例精彩;结果输出

【课程对象】

零售经理

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、赢在开端:目标管理与策略规划? (2H)

1、绩效管理认知

- 一线经理如何应用绩效管理？

- 适合零售行业的绩效方法 (KPI 与 OKR)
- 目标落地五步法

案例:绩效成功&失败的原因分析

互动:问答、分享

2、设定绩效目标

- 目标的向上沟通 (目标过高如何应对?)
- 目标分解的三种方法 (加法分解、乘法分解、逻辑分解)
- 寻找运动品牌的增长公式

案例:某服装品牌的价值计算

工具: SMART、人效经营链

互动:销售目标分解练习

3、设定目标达成策略

- 如何达成“不可能”的任务?
- 策略设定:关键问题分析法、资源盘点法
- 设定绩效计划表
- 召开业绩启动会

案例:某零售产品如何成为市场份额第一?

工具:PCA 分析、系统资源盘点、OGSM (拿走即用)

互动:分组设计门店周/月目标计划表 (模板工具包发放) (小组研讨)

二、动态达成:绩效改进与反馈? (1H)

1、目标追踪与分析

- 绩效追踪的三种方法(报表、会议、检查)
- 绩效分析工具 1 (零售业绩“问题树”分析法)
- 绩效分析工具 2 (针对导购员的个性化改进方案)

案例:失控的目标、冒顿杀父

工具:1 问 1 表模型 (拿走即用)

互动:问题团队分析练习

2、绩效评估与反馈

- 绩效确认
- 四类反馈与 GROW 模型
- 绩效沟通(过程沟通与结果沟通)

案例:失控的目标、冒顿杀父

工具:绩效沟通反馈表 (拿走即用)

互动:情景演练 (如何反馈低效员工?)

3、内容回顾

- 绩效内容回顾
- 答疑

三、领导力: 人才培养与发展 (1H)

1、员工培养标准设置

- 设定团队能力等级标准
- 人才画像与胜任模型
- 运动零售店长的“4力模型”(销售力、带教力、应变力、数据力)

案例:明星员工的流失风险

工具:团队能力等级表、洋葱模型

互动:胜任模型建模练习 (绘制明星店长/员工画像)

2、门店员工培养路径

- 岗位晋升规划与技能地图设计
- 研讨:店长能力培养方式与路径
- 实战:设计门店“师徒制”落地方案 (含考核标准)

案例:新员工为什么离职?

工具:技能地图

互动:实战训练 (deepseek 应用)

3、管理者的情境管理模式

- 管理风格测评解读 (课前自测)
- 管理风格与员工阶段
- 情境分析:如何授权?

案例:授权还是甩锅?

工具:ai 视频

互动:输出 (1分钟管理微视频)

四、激活团队:激励设计与执行? (1.5H)

1、激励理论的实践应用

- 与需求相关的4个理论
- 与绩效相关的3个理论
- 激励的特性

- 分析你的员工需求

案例: 双因素理论在零售团队中的实践 (物质奖励 VS 精神认可)、游戏化机制设计:

运动品牌门店“勋章体系”案例

工具: 员工需求清单模版

互动: 鼓掌测试;

2、激励资源盘点与方案设计

- 激励应用步骤
- 激励资源盘点
- 输出你的团队激励匹配计划

案例: 创意激励案例、每日业绩龙虎榜的创新玩法

工具: 头脑风暴、激励资源汇总表

互动: 小组练习: 为不同门店类型 (旗舰店/社区店) 定制激励方案

3、内容回顾 (0.5H)

- 内容回顾
- 答疑
- 个人团队改进转化计划

互动: 分组分享