

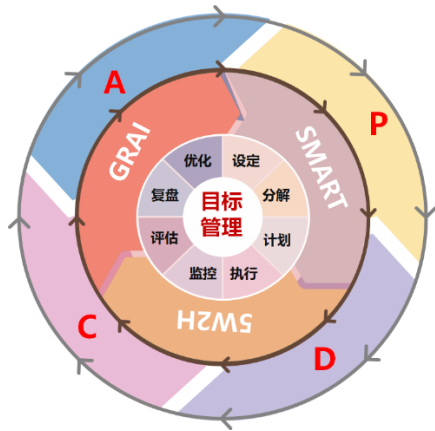
《门店业绩与经营效率提升》

主讲：陈小洪

【课程背景】

你的团队是否因目标设定过高或不符实际，导致员工努力却无法达成，严重打击积极性和团队士气？是否因目标与实际脱节无法有效分解，导致基层的执行与上层战略方向不一致？在当今竞争激烈的零售市场，缺乏动态目标调整机制让零售商难以应对急速环境的变化，面临着库存积压、业绩下降和利润收缩等诸多挑战。

本课程将深入探讨零售店铺或连锁行业管理人员在目标管理和落地过程中遇到的问题，揭示一些行业内的成功案例和最佳实践，并提供切实可行的解决方案。通过案例分析、工具介绍和互动讨论，帮助学员掌握目标设定、拆分、落地和复盘改进的关键技能，提升销售业绩和团队管理能力。管理能力。



【授课风格】

互动式教学：本课程采用互动式教学模式，通过小组讨论、角色扮演、案例分析等多种方式，激发学员的参与热情，促进理论与实践的结合。

实战导向：课程内容紧密贴合零售行业特点，以实际案例为依托，注重销售目标管理的实战技巧传授，确保学员能够学以致用。

个性化指导：讲师将根据学员的具体需求和背景，提供个性化的指导和建议，帮助每位学员找到适合自己的目标管理路径。

【课程亮点】

情景模拟与实战演练：通过管理沙盘实战演练，让学员在模拟环境中体验目标设定与执行的全过程，加深理解和记忆。

案例教学：精选行业内外的成功案例，深入剖析，帮助学员理解目标管理的精髓，启发创新思维。

工具与模型应用：提供一系列实用工具和知识模型，如 SMART 原则、业务价值链分析、PDCA 循环等，提升学员的实际操作能力。

复盘与持续改进：强调复盘的重要性，通过 GRAI 模型引导学员学会从每次实践中提炼经验，实现个人与团队的持续成长。

【课程收益】

提升目标管理能力：学员将掌握科学的目标设定方法，学会如何将目标分解为可执行的行动计划，提高团队执行力。

优化销售策略：通过洞察生意逻辑，学员能识别业绩增长的机会点，调整销售策略，实现业绩提升。

增强团队协作：课程中的团队领航环节，将培养学员的团队领导力，学会构建进取的团队文化，促进团队成员间的有效沟通与协作。

培养复盘习惯：学员将学会如何进行有效的复盘，将每一次实践转化为成长的契机，不断提升个人与团队的竞争力。

【学习对象】零售店铺管理人员、销售团队负责人、市场营销人员等。

【课程时长】2天，6小时/天

【课程大纲】

一、目标管理：驱动业绩的力量

1. 目标管理的定义和意义
2. 从哪里寻找目标？
3. 目标管理的四个核心步骤
4. 目标与自我驱动
 - ◇ 目标设定的三件事：公司/团队/员工
 - ◇ 高绩效=目标*自我控制

【知识模型】目标落地解码图

【实用工具】《目标落地管理口诀》

二、团队领航：管理沙盘实战演练

1. 规则讲解及初体验
2. 无规则经营：观察经营手法与人均利润

三、找准目标方向：合理设定店铺目标

1. 目标设定的注意事项有哪些？
2. 团队共识：目标是为了告诉员工要做什么？
3. 影响目标设定的因素是什么？
4. 零售店铺目标设计的考虑因素
 - ◇ 三个对比：让数据发挥应有的价值
 - ◇ 数字坐标：从历史数据中找方向
 - ◇ 业绩分析与改进：找出问题并解决
5. 理想目标的制定方法
6. SMART 原则在目标设定中的应用

【情景案例】某零售店铺的目标设定案例分析

【知识模型】SMART 原则

【实用工具】《高效目标设定表》

【学员共创】制定所在店铺下月的目标

四、洞察生意逻辑：高效率实现业绩增长

【情景案例】为什么店铺的业绩会一直在下降？

1. 为什么现在店铺生意这么难做？
2. 实现生意增长的三个杠杆
 - ◇ 组织如何支撑业务实现增长？
 - ◇ 人才如何服务于组织效能提升？
 - ◇ 把握三个抓手实现业务增长
3. 通过三精管理降本增交留客
4. 了解重要零售指标及生意逻辑，寻找增长点
 - ◇ 透过现象看本质：用鱼骨图梳理脉络分析问题
 - ◇ 洞察生意逻辑：门店业务价值链分析找准生意增长的机会点

- ◇ 增长策略：目标顾客区分及应对
- ◇ 增长策略：基于盈利模型的业务组合/品类规划
- ◇ 行动策略：5W2H 工具制定行动策略/行动管理工具
- 5. 目标定方向：团队共识目标
- ◇ 三个对齐是目标有效落地的关键
- ◇ PDCA 戴明环：确保落地动作不变形的步骤和行动要领
- ◇ 信息对齐：通过会议传达目标
- ◇ 会议管理：三个准备+一个用工具撬动高效会议
- 6. 组织创环境：激励人、形成文化、过程跟进
- ◇ 道格拉斯 XY 理论：沟通激励满足人性
- ◇ 用制度激励：高执行力和利益共享的员工提升满意度
- ◇ 用文化激励：营造进取的团队文化提升员工忠诚度

【实际案例】某连锁品牌通过业务价值链提升业绩案例

【知识模型】业务价值链公式、鱼骨图……

【实用工具】《影响业绩关键因子拆分表》……

【学员共创】运用业务价值链找出所在店铺的生意增长机会点

五、团队领航：管理沙盘实战演练

1. 四年经营周期运作
2. 经营计划与目标管理：MVP 排名 ROI 及人均利润

六、复盘促达成：通过复盘持续进步

1. 什么是复盘？
2. 复盘的意义：把经验转变成能力
- ◇ 为什么你或你的团队总掉进同一个坑里？
- ◇ 复盘与总结为什么不同？
3. GRAI 模型：成果闭环持续改进，实现增长
4. 复盘的四个步骤

【情景案例】新品爆破项目复盘

- ◇ 目标回顾：回顾目标、措施、方案
- ◇ 评估结果：诊断差距找关键问题
- ◇ 过程追溯：回顾方法、工具、行为
- ◇ 聚焦分析：定位成功因素，失败原因，提出解决办法
- 5. 复盘的目的：掌握方法、修炼文化、精进落地

【情景案例】某企业的新品牌爆破项目复盘

【学员共创】活动复盘

【实用工具】《复盘流程与问题话术》