

# 《构建零售终端管理者的经营思维》

## 销售管理培训课程

主讲：张明老师

### 【课程背景】

在当今竞争激烈的零售市场中，零售终端作为直接接触消费者的前沿阵地，其管理水平的高低直接影响着企业的销售业绩、品牌形象以及市场竞争力。随着消费者需求的日益多样化、消费行为的愈发复杂化以及技术的飞速发展，零售终端管理者若仅局限于日常的运营琐事，缺乏系统的经营思维，将难以在市场中脱颖而出，无法实现店铺的可持续盈利与长远发展。

本课程旨在帮助零售终端管理者跳出传统管理框架，从战略高度构建全面的经营思维，深度理解并有效运用“人货场”零售模型，以更好地应对市场变化，满足消费者需求，提升店铺的经营效益，为企业创造更大的价值。

### 【课程收益】

- 1、深入理解零售经营的核心要素“人货场”之间的相互关系与协同作用，掌握零售终端管理的全貌与本质。
- 2、熟练掌握基于“人货场”模型的店铺运营分析方法与决策工具，能够精准评估店铺经营状况，迅速找出问题关键并制定有效的解决方案。
- 3、具备打造高效终端销售团队的能力，掌握员工招聘、培训、激励与绩效管理策略，激发员工潜力，营造积极向上的工作氛围，降低员工流失率。
- 4、从传统的事务性管理思维向战略性经营思维转变，站在企业整体利益与长远发展的角度思考问题，制定科学合理的店铺经营策略与规划。

### 【课程时长】

0.5-1天（6小时/天）

### 【课程对象】

零售终端销售管理者

### 【课程方式】

现场讲授、小组共创、引导式学习等

### 【课程大纲】

#### 一、经营管理思维的建立：

- 1、人：员工管理与顾客服务
  - 零售终端员工角色与职责认知
  - 店长、主管、导购等不同岗位的角色定位与核心职责
  - 员工在店铺运营各环节中的作用与协作关系
- 2、货：结构化销售产品

➤ 商品分类原则与方法：根据市场需求、销售数据、产品特性等因素进行商品分类后，销售产品

### 3、场：店铺布局规划

- 店铺空间布局设计店铺陈列与视觉营销
- 陈列原则与技巧
- 店铺环境管理与维护

## 二、经营管理思维的深化

1、清晰目标（公司目标、区域目标、店铺目标、个人目标）的拆解

2、领导力：提升团队中“人”的效能如何降低员工流失率如何激发员工

3、服务力：提升团队效能中“货”不仅有资源，同时也有内外部的挑战，项目管理者要通过服务力去化解危机，协调资源如何获取有效资源，并使用到提升团队效能中？“挑战”意味着给团队带来什么？如何化解危机和挑战？

4、执行力：能量“场”的打造个人执行力的强化团队执行力的打造

## 三、总结复盘：

- 经营管理思维的建立“营销管理思维的建立”、“营销管理思维的深化”组内成果复盘
- 从运营到营销的思维升级模型