

大店店长精细化管理实战班

产品名称	大店店长精细化管理实战班
公司名称	广州集德能企业管理咨询有限公司
价格	3500.00/元/人
规格参数	
公司地址	广州市天河区车陂龙口大街4号306房
联系电话	020-82525023 13802750176

产品详情

刘晓亮：大店店长精细化管理实战班

【主办单位】集德能营销学院 (www.51jdn.com) 【课程时间】2013年1月24-25日 广州 2013年3月5-6日 深圳 【课程投资】3500元/人 (含教材费、税费、午餐、上下午茶点)

【课程对象】大店经理、店长、副店长，经销商老板、品牌渠道经理、培训督导专员等

【授课方式】讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 + 角色扮演 + 讲师点评 + 落地工具

【报名电话】020-82525023 18676889350 肖先生

【温馨提示】本课程可为企业量身订制内训服务，欢迎咨询！

【大店遇到的挑战】近年来，家居建材、服饰鞋业、汽车配件等行业大店遍地开花，但大店盈利与管理困难重重。总是用小店赢利模式、组织架构去运作大店，从老板到店长都力不从心。那么，你是否也遇到以下类似的大店管理问题呢？1、小店赢利模式已经老化，大店赢利模式怎么去设计？

2、门店租金太贵，人工成本太高，处于亏损状态？3、大店管理库存压力太大？店铺太大不会陈列？

4、事情太多，店长管理能力不足，力不从心？5、大店中导购流失率高，如何让员工敬业乐业？

7、经销商公司化管理，大店标准化运营如何推进？

8、对于VIP的价值管理有难度，如何激活“睡美人”？

9、一年中有效的促销活动搞了也不见成效？如何做ROI计算？

【我们能达到的课程目标】1、系统提升大店持续盈利能力。2、系统提升大店人货场的各项管理能力。

3、系统提升大店店长高效团队管理与执行能力。4、系统提升店长分析问题与解决处理现场问题能力。

5、掌握一套数据分析的鱼骨图方法与PSP解决问题工具。

6、掌握达成公司下达的目标任务与提升门店执行力的法宝。

7、培训结束后，给你一个干劲冲天、面貌大变、优秀成熟的大店经理店长。

8、培训结束后，给你一套培训成果与工具内化操作手册，回去马上就可以用。

【我们提供的大店运营管理培训全面解决方案】第一部分：大店运营管理基础

第一单元：大店运营管理基本建设 一、大店功能价值描述与赢利模式设计 1、品牌形象大大提升 2、吸引优秀人才 3、公司规范化团队管理升级 二、大店赢利模式设计五要素，如何设计？ 1、目标客户 2、货品组合 3、推广销售 4、独特服务 5、团队执行 三、大店人力资源管理规划 1、大店的组织架构

2、 大店各岗位的职责描述 3、 大店店长日、周、月工作规划 4、 大店的绩效考核

四、 大店核心管理工作重点 1、 业绩管理 人—大店各岗位如何协同作战

店—大店业绩提升关键KPI分析：毛利、人效、坪效 货—商品不同生命周期的管理重点 2、 品牌管理服务推动 陈列管理 气氛管理 3、 员工培养 如何招聘到优秀的员工？ 建立门店培训体系 门店教练技术的有效运用

第二部分 大店高效团队管理 第二单元：大店店长领导气场与管理风格 一、 培养店长的职业人格

二、 塑造吸引下属追随你的八大人格魅力 三、 店长形成强大领导气场六个关键动作培养

四、 对小型店、中型店、大型店店长应当分别采取什么样的管理风格最有效果？

1、 门店店长四种领导风格：放任型、温情型、专制型、整合型，你是哪一种？

2、 2 - 3人小店、5 - 8人中店、10人以上大店凝聚人心的独特风格比较分析

3、 如何有效运用自我风格，有效发挥团队管理作用？

第三单元：如何建立门店培训与教练体系？ 一、 门店培训的现状： 1、 员工不爱学习，怎么办？

2、 员工学了不用，怎么办？ 3、 门店种子讲师制度没有形成，无法传承怎么办？

二、 建立门店现场培训与辅导体系 1、 门店自我“造血”能力的提升 2、 门店自我培训的五种方法

3、 员工辅导的流程与工具 三、 店长成为下属教练的操作步骤及要点： 1、 教练技术的理解

2、 教练的核心原理：表现 = 潜力 - 干扰 3、 教练的四个角色：一面镜子/指南针/催化剂/传教士

4、 教练的四大能力：聆听、发问、回应、区分

5、 教练技术四部曲：厘清目标、反映真相、心态迁移、行动计划 6、 门店教练要注意的问题

第四单元：如何激发员工积极性与提升执行力？ 一、 老员工为什么会有工作倦怠与态度不积极？ 1、

理解新员工老员工骨干员工333组合比例 2、 老员工态度不积极的六种现象

二、 如何消除老员工的工作倦怠与不良情绪？ 1、 找到三大关键原因 2、 发现你合适的“政委”

3、 做员工思想工作的五部曲与现场演练

4、 小组讨论：除工资外，激活门店老员工还有哪些有效的创新方法？

三、 如何提升九种叫不动下属的执行力？ 1、 下属缺少执行力的六个原因

2、 九种叫不动下属的管理特征与执行对策

3、 小组研讨与发表：如何学会与各部门岗位配合，提升纵横执行力系统工程？

第五单元：如何激发好80、90后员工工作热情？ 一、 80、90后员工特点：

1、 自我、责任感不强、团队意识差是共性 2、 80、90后的特点带来的挑战是什么？

3、 为什么80、90后的员工不好管理？ 4、 他们追求的是什么？ 二、 80、90后员工的管理技巧

1、 80、90后员工独特性管理办法 2、 80、90后员工团队凝聚力建设的方法

3、 降低80、90后员工流失率的五大秘诀

第三部分：大店目标管理与解决问题能力 第六单元：科学的分解目标与有效追踪目标的方法

一、 明确店长的目标管理： 1、 店长自我目标管理 2、 如何制订工作计划 二、 为什么门店员工害怕目标？

1、 店长的挑战：销售指标、货品储备、库存 2、 店员的挑战：指标太多，任务太重，奖金太少

三、 销售目标的执行与管理措施： 1、 目标分解一个原则：5W2H原则 2、 目标下达两套话术：七步骤法

3、 目标达成三大方法：承诺法、激将法、纠偏法

4、 老油条或完不成任务的员工不理你这一套，怎么办？

四、 门店月目标、周目标与日目标、时段目标工具应用及其注意要点

1、 人人头上有目标，个个目标有责任

2、 追目标的技巧：善用PDCA管理循环圈，牢记检查力就是执行力 五、

如何通过例会管理来推动目标达成 1、 门店各项会议的价值分析 2、 如何召开高效例会

3、 例会后没落实的三大对策

第七单元：如何掌握商品数据分析与业绩下滑应对的方法？

一、 如何掌握门店销量下滑与数据分析能力？ 1、 学会与门店数据跳舞

2、 学会从数据中发现门店存在问题 3、 提升门店销量的五大纬度及八个KPI指标

4、门店经营中八项重要指标及其数据分析方法

二、运用好六大工具，发现问题，迅速扭转门店业绩下滑 表1：《产品销售统计表》，如何操作？

表2：《客户购买产品明细表》，如何操作？ 表3：《进店客户销售指标分析表》，如何操作？

表4：《进店客户需求明细表》，如何操作？ 表5：《竞争对手促销活动表》，如何操作？

表6：《周目标计划推动表》，如何操作？ 三、三个案例分析的启示： 1、某服装专卖店周报表分析

2、某卫浴专卖店一周销售情况数据分析 3、某超市连续一个月来业绩下滑各项数据分析及对策

第八单元：学会一套独立分析问题与处理现场突发事件的能力 一、面对问题的心态：

1、平庸者解释问题，优秀者解决问题 2、管理者就是解决问题的人 3、责任感是发现问题的源泉

二、店长分析与解决问题的有效工具“鱼骨图”：

1、作用：研究问题、逻辑排序、整体审视、系统思维 2、经验：问题分析、先易后难、假设验证

3、步骤：使用鱼骨图的六步骤 三、遇到门店突发事件的分析与处理方法： 1、分析现场问题的六步法

2、处理现场突发事件四大原则 四、店长对外公关沟通的挑战：

1、维系难缠客户、处理客户退货、售后服务投诉应对术

2、停电、工商税务、政府相关部门检查公关沟通的应对策略 五、小组讨论：现场突发问题案例分析

【讲师简介】：刘晓亮先生 实战营销管理专家 渠道营销及终端管理专家 中国经销商管理培训十大名师 清华大学、上海交大EMBA班特聘讲师 广州集德能企业管理咨询有限公司首席顾问 他从外企销售代表做起，拥有超过10年跨国企业中高层营销管理工作经历和全球著名咨询公司麦肯锡PAI营销活动管理项目辅导顾问资历，并且拥有15年企业营销管理培训与咨询的从业经验。创立的集德能营销学院，以“为品牌企业培养实战型渠道及终端管理人才”为使命！专注于电器、照明、家居、建材、汽车、服饰等耐用消费品成长性品牌渠道营销与终端快速提升的问题研究与课程开发，被誉为“中国工具型营销讲师第一人”。目前已有成千上万的职业营销人受益于刘晓亮老师的“理念+方法+工具”实用课程，在各自企业的营销管理工作岗位上发挥着重要的作用。他认为“忽视渠道精细化运营管理”和“经销商赢利模式老化”是目前制约品牌在终端门店持续扩大市场份额的两大难题。同时，在营销咨询方面，刘晓亮老师发明的“五维增长法”帮助许多品牌渠道终端解决了“单店业绩提升”问题。刘晓亮先生知识渊博，视野开阔，信息量大。课程风趣幽默，互动性强，观点精辟、工具落地。是许多品牌企业经销商大会指定演讲嘉宾。他始创的“一次培训，五道收获”培训巩固手册，较好地解决了企业营销管理培训领域长期以来效果难以巩固的难题，为中国企业管理培训创新作出了重要的贡献。他主讲的《经销商管理与终端销量提升》、《十招激活销售团队》、《经销商做强做大六项修炼》、《门店精细化运营管理实战班》、《打造金牌店长特训营》等咨询式培训课程已帮助众多品牌企业及其经销商团队迅速改善管理，大幅提升生意。一贯倡导的“实战、专业、快乐”培训理念，广受学员的好评。刘晓亮老师近年专项培训辅导过的部分客户：【电子电器类】联想、TCL、施耐德电气、3M医疗、岛津中国、飞利浦照明、欧司朗照明、雷士照明、欧普照明、西顿照明、豪利达灯饰、乔森电气、美的电器、美的照明、创维集团、格力空调、怡口净水设备、美的净水设备、华帝燃具、爱浪音响、松日电器、福田电器、富达钟表、松下洗衣机、朗能电器、朵唯手机、金立手机、王者天创、国美电器等知名企业【家居建材类】高仪卫浴（超宝）、东鹏陶瓷、新中源陶瓷、ABM卫浴、乔登卫浴、四维卫浴、圣莉雅洁具、简一陶瓷、穗宝集团、曲美家具、全友家私、丽星家具、双虎家具、建辉陶瓷、江南家居、美穗天花、德国艾仕壁纸、沃莱菲壁纸、河北盛德龙、华润涂料、美涂士、雅图化工、卓宝股份、滇宝建材、永大胶粘、联塑管道、爱康集团、金塑管业等知名企业【时尚服饰类】中国服装协会论坛、李宁服饰、雅鹿集团、唐狮服饰、迪柯尼服饰、威丝曼服饰、欧丽瑶服饰、美思内衣、柔漾内衣、卡帝乐鳄鱼、完美女人、伊希雅服饰、24小时、毕加索、苹果服饰、沙驰皮具、新秀丽皮具（逸臣）、天桥集团、伊希雅服饰、希伯莱皮具、swatch手表、斯华洛奇水晶、瑞贝卡股份、天娇美发连锁、李医生护肤、小猪班纳、好妈妈、阳光宝宝、朵朵贝儿、乐克时尚、可儿娃娃、舒友服饰、六福珠宝、眼镜直通车等知名企业【食品其他类】新希望集团、六和集团、白沙集团、海大集团、五粮液（江苏）、枝江酒业、上海九百集团、瑞虎集团、邓禄普轮胎、马牌轮胎、先锋药业、诺亚生物工程、维达纸业、华山泉、来利洪集团、雅居乐地产、建设银行、工商银行、平安集团、丰田汽车、陕汽重卡、五羊-本田、长城资产等知名企业。更详细信息欢迎登陆百度“刘晓亮 百度百科”查阅。