

母婴店终端人才复制与管理效能提升

产品名称	母婴店终端人才复制与管理效能提升
公司名称	杭州石屹企业管理咨询有限公司
价格	30000.00/个
规格参数	
公司地址	滨江区
联系电话	0571-28284042 13221012602

产品详情

母婴店终端人才复制与管理效能提升

课程背景：

今天的母婴实体门店，面对着成本高涨、人员不稳、新零售转型等重重压力，持续盈利能力越来越难，生意不好表面上是门店的客流和销售问题，实质上却是新时代背景下门店经营管理转型问题，核心就是店长缺乏打造高盈利标杆门店的管理思维与技能。标杆店长，不仅仅是一个忙盲茫的消防员，更应该是终端持续盈利的领航员；不仅仅是终端问题的发现者，更应该是问题的终结者；不仅仅是一个销售高手，更应该是一个系统建设和复制的能手！课程收益：建立正确人才观，做好人才的育、留；建立和实施科学合理的人才管理系统；建立和运用有效的留人机制，留住人力资本；提升团队稳定性和工作绩效，保证终端持续盈利；培训方式：案例分析、小组研讨、现场演练、思维突破、情景模拟、实用工具培训
时间：2天(标准6小时/天)核心内容：第一模块：终端人员能力管理——人才复制1. 误区——制定老人来带教新人已经过时2. 视频赏析：《带教不是说教》3. 实战工具——门店带教的三点创新和优化4. 实战工具——《终端店长快速复制技巧和系统》5.

终端培育的OPL原则6. 终端人才培养三大工具：“三洗”“五会”“六环教练”7.

店长需要经常给员工“洗脑”——心态辅导8. 实战工具——给员工“洗脑”的2个高效工具9. 培育部属要解决的8大障碍因素10. 实战工具——以提升能力为导向的5个终端工具11. 实战工具——一对一带教的6环教练法12. 实战工具——一对多门店带教的6个关键步骤13. 专业视频：《教练困惑：为什么会这样》14. 实战技巧——引发兴趣的3大关键15. 当下属行为出现偏差时，这里面的问题是什么？16. 目标120%达成需要做好知、能、愿、信17. 业绩提升为导向的终端KPI带教要点18. 三大工具——提升成交率和客单价的顾客心理掌控与带教技巧19. 视频案例——《销售高手的“专业”》20. 实战技巧——观念植入的三个核心要点21. 提高客单价——如何轻松打开顾客的心理账户22. 增加成交率——提升成交率的4+1技巧23. 现场实操——工具掌握与实操演练第二模块：终端人员忠诚度管理——人才留用1. 思考：《员工离职的232现象》2. 实战工具——留人的《新型店铺模型分析》3. 《视频赏析》——李云龙带给我们的启示4. 工具——店长影响力修炼的3个核心要素5. 案例研讨——《出现这种情况该怎么办》？6. 实战工具——领导团队必须突破四大基本人性7. 管人误区——总是希望改变下属的自然属性8. 案例分析——《集体离职案例带给我们的启示》9. 吸引跟随者的3大必备条件10. 影响员工忠诚度的第一核心因素11. 案例分析——《小红为什么工作13年不离职》12. 实战工具——人才流失的2个阶段和3个关键节点13. 零售行业员工流失的20大原因14. 实战技巧——怎样做好心理学的“首轮

效应” 15. 实战工具——如何增加员工的参与感16. 实战技巧——如何做好离职面谈第三模块：店长管理效能提升1. 误区——店长总是习惯同一种管理方式！2. 实战案例——如何应对员工的“软钉子”3. 实战工具——高效能管理者应具备的3大专业要求4. 高阶技术——员工发展的4阶段5. 测试工具——360度个人管理风格评估6. 视频案例——管理风格的录像分析与研讨7. 实战工具——管理者四种不同的现场管理风格特点及其实务8. 实战技巧——指令型实战案例演练与现场复盘9. 实战技巧——教练型实战案例演练与现场复盘10. 实战技巧——支持型实战案例演练与现场复盘11. 什么情况下使用授权型的风格12. 案例研讨——《迟到后的乐捐》13. 实战技巧——终端管理必备的3大法宝14. 实战技巧——如何化解店铺管理中的冲突和抗拒15. 实战技巧——老员工工作消极的原因分析与管理技巧16. 现场分析及解答终端管理中的常见问题