铁军无敌--金牌店长五项修炼

**开课时间:**

2015年7月15日 株洲（湖南） 2015年9月12-13日 长沙

**学习投资:**6800元/人(包括培训、培训教材、场地费等)

**咨询电话：010-52571508**

**学员对象：**企业店长、储备店长、资深导购（准备晋升店长）、经理、督导、加盟商等

**课程背景：**

  是什么影响了终端的赢利与扩张?是什么让越来越多的公司开始关注店长的培训？是什么让越来越多的品牌开始建立自己的企业培训学院？在零售企业的发展中，专业人才的决定性因素显得越来越重要，而店长又是重中之重，是每一家店铺的领军人物，她影响着终端业绩的30%-70%，她决定着终端店铺的文化和氛围，她影响了终端人员的稳定性，也决定了终端团队的战斗力；然很多公司终端店长的主要人选多来自两类：销售能力强的和在本公司做的时间久的，这也就决定了其综合能力和思维眼界的局限性，更可怕的是重复旧的策略和方法只会得到和原来一样的结果！《金牌店长五项修炼》， 汲取了耿镔先生从一线销售员、总监、副总、独立创业到咨询培训多年的经验，以及行业中100多位优秀店长的管理心得，她们有创造公司销售记录的白冰，有从店长直接晋升公司副总经理的崔健；本课程的方法和技巧已让4000多家终端店铺终身受益！  
**培训方式：**实战案例讲解、小组研讨、现场演练、情景模拟、心理剖析、实用工具

**课程收益：**  
获得一套实用高效的管理工具和方法  
避免终端管理误区和减少终端人才流失  
掌握门店业绩持续提升的关键因素和全程技巧  
提升店长管理效能，拥有更加和谐高效的终端团队

**课程大纲**  
**第一项修炼：终端业绩GPS系统——目标管理（MBO）**  
思考：有了目标，还缺什么  
防范终端目标黑洞  
为什么有的人害怕定目标  
为什么有的人对目标已经麻木  
警惕——目标的SMART原则早已过时  
防范终端目标设定的3大误区  
目标的分解不是简单的2=1+1  
目标不只是结果的考核更是管理工具  
目标管理的关键是【过程管理】  
如何让目标起到真正的激励作用  
如何让员工自动自发向目标挑战  
《千万级店铺目标管理解析》  
目标管理终极系统——《5常管理法》  
一套高效的目标管理工具  
**第二项修炼：提升终端管理效能**  
《新型店铺模型分析》  
影响员工忠诚度的第一核心因素  
防范——终端管理的“变心板现象”  
怎样避免管理中的“茫盲忙”  
不茫然：抓住管理的核心  
不盲目：找到终端问题背后的问题  
掌握至少一套终端问题分析的工具和方法  
不瞎忙：聚焦提升业绩的“一个中心三个基本点”  
店铺管理的3个钻石层面  
为什么很多的导购人员讨厌开会  
60%的店铺会议[时间](http://www.xuezhi.cn/tab_4_82.html" \t "_blank)都是浪费  
好的会议模式为您节省时间提高效率  
业绩加油站——终端店铺会议管理系统  
现实案例研讨——《迟到后的乐捐》  
终端管理常犯的3种错误  
终端管理必备的3大法宝  
许多问题为什么会“野火烧不尽”  
现实案例研讨——《许霆的是与非》  
“斩草又除根”的4不放过原则  
为什么有的店铺留不住人才  
为什么有的人才会死心塌地跟随你  
为什么有的团队只是团伙  
为什么有的团队激情高效  
解码优秀店铺的5大文化基因  
视频赏析——《声音法则与狮子效应》  
激励不用”薪”——终端常用激励6大方略  
管理工具——《一分钟[店长](http://www.xuezhi.cn/tab_3_77.html" \t "_blank)的管理精髓》  
[现场](http://www.xuezhi.cn/tab_5_91.html" \t "_blank)分析及解答终端管理中的常见问题  
**第三项修炼：终端人才培育**  
终端现实：狮子走了，羊还是羊  
为什么大多的店长不愿培育下属  
终端用人核心价值观  
麦当劳给我们的启示：终端人才的“育婴计划”  
哥弟、影儿的新人培养计划  
成功品牌的实践：成功最快的方法是复制  
关键是复制什么，如何复制  
专业视频：《领导的困惑：为什么会这样》  
人才培养的3大核心：知、能、愿  
复制最有效的方法是训练  
训练部属的6个关键步骤  
现场演练与效果反馈  
终端的现场督导管理  
OJT与终端教练技术  
店长就是下属的镜子、指南针和催化剂  
终端离场测试系统的建设与执行

**第四项修炼：炼就绝对成交**  
店长不只要能卖，还要成为销售教练  
从营业额公式找店铺业绩提升之道  
掌握提升店铺业绩三层诊断模型分析  
知道销、售、买、卖、的真谛  
摸透客户真正的消费心理  
明辨常见的客户类型  
掌控客户购买的终极动力  
懂得如何根据产品开发独有话术  
形成一套完整高效的销售流程  
学会终端销售的10大秘籍  
终极利益法  
视觉销售法  
价值转移法  
热点攻略法  
买点与卖点法  
影响力扩大法  
潜意识说服法  
塑造商品核心价值法  
起死回生法  
假设成交组合拳

**第五项修炼：完美的[客户](http://www.xuezhi.cn/tab_9.html" \t "_blank)[服务](http://www.xuezhi.cn/tab_9_107.html" \t "_blank)与管理**  
欧美品牌客户服务的SERVICE法则  
解析客户背离的5大原因  
竞争激烈的今天，客户需要情感服务  
情感服务的CARE新标准和应用实践  
客户抱怨[投诉](http://www.xuezhi.cn/tab_9_108.html" \t "_blank)6大心理  
客户抱怨[投诉处理](http://www.xuezhi.cn/tab_9_108.html" \t "_blank)5个步骤  
客户抱怨投诉处理5大技巧  
如何维护和提升顾客忠诚度  
设计和优化你的VIP客户管理系统  
国际知名品牌美程服务鉴析

讲师简介  
耿镔老师介绍  
连锁终端管理教练  
中大[EMBA](http://www.xuezhi.cn/tab_20_152.html" \t "_blank)  
中国[营销](http://www.xuezhi.cn/tab_3.html" \t "_blank)学院高级研究员  
曾任深圳欧蔓服饰总经理  
利郎（中国）华南区[营销总监](http://www.xuezhi.cn/tab_3_74.html" \t "_blank)  
香港零售管理协会特聘顾问  
台湾来亨国际集团常年管理顾问  
中国“蓝丝带爱心行动”发起人之一  
LTT( LIFE TRAINING TRAINER ) 生命潜能训练师  
美国国际职业培训协会（AITA）认证PTT国际职业[培训师](http://www.xuezhi.cn/tab_1_121.html" \t "_blank)  
美国NLP说服工程学（Persuasion Engineering）认证讲师  
    耿老师拥有十多年的[企业管理](http://www.xuezhi.cn/" \t "_blank)经验，从零售终端一线开始，历任终端[店长](http://www.xuezhi.cn/tab_3_77.html" \t "_blank)、督导、经理、营销总监、总经理；曾任利郎（中国）华南区营销总监，深圳欧蔓服饰总经理，品牌创立一年销售额从零做到4500多万，2006年开始投身于专业的咨询培训事业，励志帮助更多的连锁企业快速健康成长。  
    耿老师将现代[心理学](http://www.xuezhi.cn/tab_22_161.html" \t "_blank)、[管理学](http://www.xuezhi.cn/tab_22_160.html" \t "_blank)、行为学、NLP、教练技术等与自己的实践相结合，针对东方人的心理特性和国内连锁企业的实际情况，研发出适合中国连锁企业的终端销售、营销管理和体验式训练系统，采用专业化、系统化的教练方法，体验式的教学模式，刚柔并济而富有哲理的讲解，使受训者产生潜移默化的影响，并自发的改变。

请将报名表，以传真、电子邮件方式提交，并及时确认。 传真:010-52571508

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 企业名称 |  | | | | | | | | | 网址及品牌 |  | |
| 联系人  信息 | 姓名 |  | | 职位 | |  | | 电话 | |  | 传真 |  |
| 手机 |  | | | | | | E-MAIL： | | | | |
| 学员名单 | 姓 名 | | 性 别 | | 职 务 | | 电 话 | | 手 机 | | 邮 箱 | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| 对公帐号 | 汇款方式：参会单位报名后请将参会款项汇至如下指定账号，发票在报到时领取。  户 名：中企联会（北京）企业管理中心  开 户 行：中国工商银行北京市翠微路支行  账 号：02000 8090 92000 78149 | | | | | | | | | | | |
| 发票开具 | 抬 头：（ ） | | | | | | | | | | | |
| 住宿代办 | □是 □否 数量及要求：（ ） | | | | | | | | | | | |
| 票务代办 | □是 □否 数量及要求：（ ） | | | | | | | | | | | |