

金牌店长执行力落地班

产品名称	金牌店长执行力落地班
生产厂家	广州集德能企业管理咨询有限公司
价格	3600.00/位
规格参数	:
公司地址	广州市天河区车陂龙口大街
联系电话	13802526950

产品详情

金牌店长执行力落地班

模块一：PDCA圈闭环模型，是提升团队执行力的“信仰”

一、抖音时代，门店执行力不足的四大原因没有变

1、一切门店管理玄机都藏在PDCA四个字母中

2、PDCA圈是所有门店管理问题的“粉碎机”

二、PDCA圈改善模型，是提升店长执行力的管理基石

1、大多数是开环PDCA,只有闭环PDCA才会形成执行力

2、团队没有执行力，效率改善、业绩增长就成了无源之水

【本单元原创执行工具】：PDCA圈闭环模型、业绩提升21法则

模块二：掌握PDCA圈四大技能，快速提升门店执行力

一单元：P-如何向目标分解要执行力？

一、门店团队目标计划为什么总是虎头蛇尾？

1、月计划不清晰？周计划没时间？日计划为什么会没结果？

2、工作计划执行无果的“三员”店长：消防员、足球队、保姆员

二、分解目标执行难的原因：如何解决员工能力与资源匹配的难题？

1、店长陷入目标管理5个“坑”了吗？

2、你的分解方法有误吗？如何有效做好员工目标分解？

、有人找借口；有人无所谓；有人月末破罐子破甩；怎么办呢？

、PK后遗症，员工疲惫了，奖励不上心，怎么办？

、目标完成与不完成奖罚不兑现，大锅饭，怎么办？

【本单元原创落地工具】：目标五分法、目标分解七步法

二单元：D1-如何向有效沟通要执行力？

一、两位原则：管理要本位，沟通要换位！

1、直指人性，有效沟通三境界：懂技法、懂心法、懂大爱，你懂吗？

2、精通人性沟通风格与策略：自我性、差异性、被动性、恐惧性

二、在现场如何有效下达指令？如何通过沟通提升团队凝聚力？

1、下达工作指令的三步沟通术

2、提升凝聚力的沟通神器：甄嬛管理法

3、你必备两大沟通工具：同理心沟通法，员工情绪管理五部曲

4、“刺头”员工怎么沟通？一剑封喉！店长下达工作之后，员工爱理不理，怎么办？

三、案例分析：我门店中一老员工，每天自以为是，自己觉得很了不起，好像我们离开她就要关门，怎么沟通管理这种刺头类型员工？

【本单元原创落地工具】：有效沟通三层次、下达指令三步法、甄嬛管理法、同理心沟通法、大爱沟通三部曲、刺头管理三部曲、员工情绪管理五部曲

三单元：D2-如何向新人带教要执行力？

一、新人带教与人才复制制约了团队扩张的速度，怎么办？

1、员工带教五个老大难问题：

新员工不想学、老员工抗拒学、学习后不去用、店长不会教练、熟手难以复制

2、五大对策：导入《培训积分制》、《神秘顾客制》、《师徒契约书》等等五大落地工具方法

二、店长OJT教练模型四步法

1、解决岗位技能不足问题，现场操作？

2、“员工带教机制”帮助你流水线复制员工，如何操作？

三、人才复制：“新人”到“熟手”要经过几套“模具”加工？

1、如何快速让新人上岗？工具：《新人七天带教计划表》与《师徒制契约书》

2、熟手如何变高手？工具：《三洗五会训练体系》快速打造业务能手

四、视频分享与现场演练：好教练让员工走的更远，员工1312离职现象解密教练术

【本单元原创落地工具】：OJT教练技术、三不三有指导原则、新人带教追踪卡、部属带教机制三部曲、新人7天带教计划表、老人3洗5会训练计划表、同修会、互夸会

四单元：D3-如何向数据分析要执行力？

一、作为店长不懂数据分析产生了什么后果？

1、数字化管理的时代到啦！

2、精细化管理的三化：数据化、标准化、流程化

二、店长必备的数据分析两种方法三个数据：

1、同比法与环比法，如何应用？

2、盈亏平衡点、会员消费分析、看懂损益表，如何分析？

三、你能看出销售数据分析背后的底层逻辑吗？

1、为什么要掌握门店销售流程七率八步？

2、用思维导图找到关键原因

3、用行动计划表改善问题

4、快速提升业绩

四、案例分析

【本单元原创落地工具】：精细化管理三化模型、数据分析四步法、思维导图法、盈亏平衡点分析法、ABC会员管理法、门店销售的七率八步、行动计划表

五单元 C-如何向绩效检查要执行力？

一、没有检查就没有绩效。

- 1、检查工作的技巧，你懂吗？
- 2、店长，你对员工的绩效反馈方式老化了吗？

二、九种不同类型员工的“问策”与“工具”

- 1、九种钉子户与九种检查对策
- 2、检查工作沟通八字方针
- 3、反馈员工工作的策略与工具：

4、督促员工完成任务的沟通术

【本单元原创落地工具】：九种员工问责法、检查工作十字方针、督促员工爽快完成任务三步管理法

六单元：A-如何向问题改善要执行力？

一、如何带领团队解决门店问题？

- 1、学会拥抱问题：问题=成长
- 2、每天业绩差不可怕，可怕的是店长没思路
- 3、思路神器：学会用《鱼骨图六步法》解决各种门店问题
- 4、现场问题演练，5分钟马上学会使用鱼骨图

二、如何建立有效的监督机制？如何建立长效的解决问题机制？

1、“连问5WHY法”如何操作？2、预防问题机制如何建立？

三、案例分析：某部门新员工离职多，表面是工资低，实际是师徒制形同虚设，店长为什么解决不了本质问题？

【本单元原创落地工具】：中国式头脑风暴法、鱼骨图六步法、发现问题5WHY法