

The background features several overlapping circles in various shades of purple and lavender. A thin vertical purple line is positioned on the right side, starting from a small purple dot at the top and extending downwards. The overall aesthetic is clean and modern.

联想公司店长管理实务专业 培训课 件

目录

- 店长角色定位与职责
- 店面运营与管理
- 团队建设与培训
- 财务管理与绩效评估
- 市场分析与竞争策略
- 案例分析与实践操作

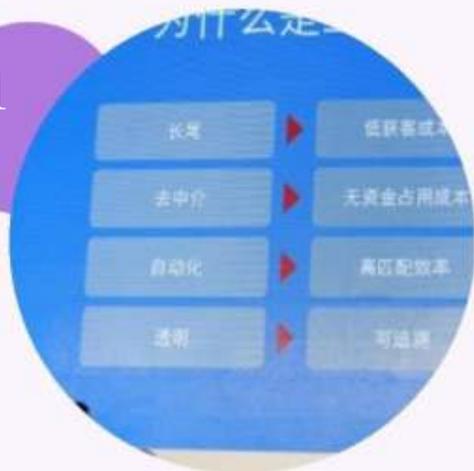
01

店长角色定位与职责



店长角色定位

01



团队领袖



店长是门店的核心，需要带领团队共同完成销售和运营目标。

02



决策者



在门店运营中，店长需根据市场和公司策略做出合理决策。

03



沟通桥梁



店长需在总部与门店、员工与员工之间起到良好的沟通桥梁作用。



店长职责

销售管理

制定销售计划，组织促销活动，提升销售业绩。



货品管理

确保商品充足、陈列美观，优化库存结构。



人员管理

招募、培训、评估员工，建立高效团队。





店长能力要求



01

领导力

能够激发团队潜力，调动员工积极性。



02

沟通能力

有效沟通，化解矛盾，促进团队协作。



03

数据分析能力

运用数据分析工具，为决策提供依据。



04

应变能力

面对突发状况，能够迅速作出反应，妥善处理。



02

店面运营与管理



店面布局与陈列

店面布局

合理规划店面的空间布局，根据产品特点 and 顾客需求，设置展示区、体验区、收银区等功能区域，以提高顾客的购物体验和效率。

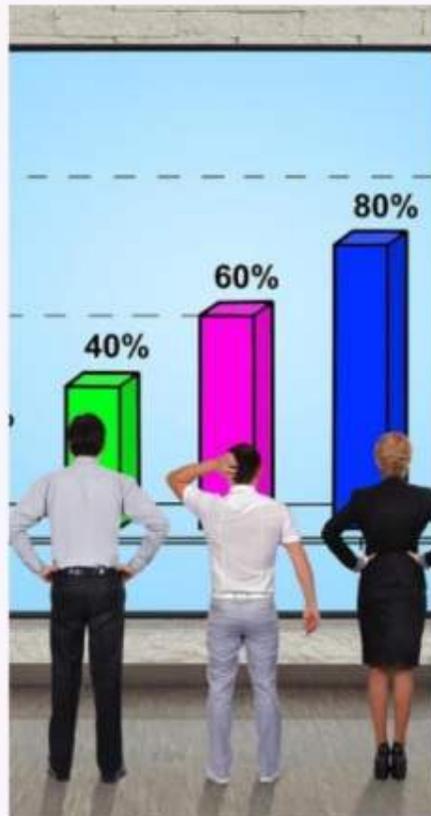
陈列技巧

运用陈列技巧，如突出产品特点、搭配颜色和款式、营造氛围等，吸引顾客的注意力，提高产品的吸引力和销售量。





人员管理



招聘与选拔

制定招聘计划，选拔符合岗位要求的人才，确保店面运营的人力资源充足。



培训与发展

定期开展员工培训，提高员工的业务能力和服务水平，促进员工的个人发展。



销售策略与技巧

销售计划

制定销售计划，设定销售目标，分解到各个岗位和员工，确保销售任务的完成。

销售技巧

培训员工掌握有效的销售技巧，如沟通技巧、谈判技巧、产品知识等，提高销售业绩。





客户服务与维护



客户服务

提供优质的客户服务，关注顾客需求，及时解决顾客问题，提高顾客满意度。

客户关系维护

建立客户档案，定期回访，了解客户需求变化，维护良好的客户关系，提高客户忠诚度。



03

团队建设与培训



团队组建与培训计划



团队组建

根据业务需求和岗位职责，选择具备相应能力和经验的成员，组建高效协作的团队。

培训计划

制定系统的培训计划，包括岗前培训、在职培训和晋升培训，确保团队成员不断提升自身能力。





培训内容与方法



培训内容

涵盖产品知识、销售技巧、客户服务、团队协作等多个方面，确保团队成员具备全面的业务能力。

培训方法

采用线上学习、线下实践、案例分析等多种方式，提高团队成员的学习效果和实践能力。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/905014243001011220>