****

**5.8 - 9 周五、周六**

**杭州站**

# **《舞动奇绩--终端业绩持续提升实战训练》**

**主讲老师：耿镔**（原利郎华南区营销总监、红星美凯龙全国轮训指定培训师）

**授课对象：**店长、柜长、资深导购、督导

**企业类型：**不限

**企业大小：**不限

**时间安排：**2020年5月8日9:30至17:00

 2020年5月9日9:00至16:30

**地点安排：**待定

**参课费用：**学习卡套票8张/人

现金票3800元/人[购买学习卡享受更多优惠](http://www.hztbc.com/public/study_card.php)

**人数限制：60**

**课程收益**

1. 强化实战技能、升级服务模式
2. 获得一套引流、大单、服务的实战工具和方法
3. 掌握门店业绩持续提升的关键因素和全程技巧

**课程背景**

今天的实体门店，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，终端业绩提升要解决门店的客流和销售，也要解决新零售时代背景下门店经营管理转型问题，核心是打造高盈利标杆门店的服务销售系统和管理运营思维。

 **课程大纲 Outline**

**一、 课程导入**

1. 店铺业绩诊断路线图“315”
2. 案例：37平米如何做到1000万年销售额
3. 持续提升业绩的5个关键密码
4. 实战工具：高盈利终端必须做好四个字：前后左右

**二、业绩持续提升基石——终端引流与售前准备**

1. 高盈利终端必须满足3要素
2. 客
3. 货
4. 场
5. 高盈利终端必须做到“战线前移”——主动吸客
6. 提升进店人数的8个策略和技巧
7. 视觉吸引入店，感觉决定购买
8. 3步营造店铺旺销氛围
9. 新品到店必须做好4件事
10. 落地跟踪表：店铺视觉整改跟踪表
11. 做好终端引流与截留
12. 案例解析：新世纪百货成功截留成交4200
13. 吸引客人进店的“3发炮弹”
14. 版权工具：终端“吸客”45种借力工具和技巧
15. 如何设计有效有爆点的活动
16. 实战技巧：活动引流需要把握3个关键步骤
17. 做好终端活动4大模块
18. 5大要素让活动别具一格
19. 实战技巧：影响力中心客户的“3大标准”
20. 如何经营有情怀的朋友圈
21. 实战技巧：客户粉丝运营3大秘诀
22. 终端门店—吸粉18招
23. 终端门店—养粉12招

**三、业绩持续提升关键——大单连单必杀技**

1. 大单连单牢记3句话
2. 案例解析：哥弟冠军的秘密
3. 连单点+连单时机+连单技巧=连单率
4. 连单关键MOT——掌控顾客体验商品的过程
5. 实战技巧：连单搭配的4大思路7大技巧
6. 案例解析：太平鸟专卖店经典一例
7. 2步快速准确挖掘顾客的潜在需求
8. 视频案例：销售高手的“专业”
9. 版权工具实操：商品推荐131结构设计与实操落地
10. 提升顾客购买欲——TPO视觉销售法
11. 版权工具实操：用好TPO的151法则与实操落地
12. 提高客单价——轻松找准顾客的心理账户
13. 现场实操：设计心理账户应用话术
14. 增加成交率——避免顾客购买犹豫不决的两大技巧
15. 版权工具实操：4+1话术设计与实操落地
16. 80%导购镜前服务存在的关键错误
17. 如何做到及时成交又不让顾客反感
18. 假设成交组合拳应用与动作分解
19. 区隔营销——顾客离店发送“3颗子弹”

**四、业绩持续提升保障——终端VIP管理**

1. VIP开发管理3要素
2. 案例分析：南京回眸服饰店的如何做到回购率80%
3. 工具表格：客户关系管理20项核心内容
4. VIP管理技巧：4类重点客户的筛选技巧
5. 如何快速有效分析出VIP贵宾和睡眠顾客
6. 实操工具：如何唤醒睡眠顾客
7. 现场实操：关系互动的6大策略与实施技巧
8. 365互动策略阶段流程表
9. 客户服务如何做好理由设计+话术设计
10. 工具表格：客户专属日子服务表
11. 现场实操：VIP137回访内容和话术设计
12. 顾客互动强化3大禁忌
13. 朋友圈互动禁忌和2+1互动技巧
14. 工具表格：关系互动的话题、时间和频次
15. 实操工具：短信微信设计模板和设计技巧
16. 视频案例：《猎场片段》带给我们的启示
17. 案例分析：唐小雅的成功秘诀
18. 如何提升VIP的转介绍
19. 利用机制提高员工维护VIP的意识和积极性



**耿镔**

**原利郎华南区营销总监、红星美凯龙全国轮训指定培训师**

**资历背景**

1. 中国营销学会理事
2. 中国管理咨询协会理事
3. 中国心理学会（CPS）理事
4. 《耿源体系》训练系统创始人
5. 重庆新世纪百货常年运营顾问
6. 中国“蓝丝带爱心行动”发起人之一
7. LTT(LIFETRAININGTRAINER)生命潜能训练师
8. 美国国际职业培训协会（AITA）认证PTT国际职业培训师
9. 美国NLP说服工程学（PersuasionEngineering）认证讲师

**授课风格**

1. 采用实战化的教练方法，情景体验式的教学模式
2. 刚柔并济而富有哲理的讲解，使受训者快速理解、准确掌握，并自发的改变。

**授课经验**

雅戈尔、太平鸟、七匹狼、地素时尚服饰、三彩服饰、贝尔尼尼、红贝缇女装、迪图服饰、黛安芬、曼妮芬、重庆新世纪百货、银泰百货、三福百货、德百、红星美凯龙、楷模家具、上海建配龙、亨特窗饰、丽婴房、能健乐奶粉、合生元、佳贝艾特、铅笔俱乐部童装、男生女生童装、周大福、老凤祥、金伯利钻石、罗莱家纺、红豆家纺、李宁、安踏、食草堂、蜘蛛王鞋业、龙浩鞋业

**学习卡套餐**

