

终端连锁类内训老师和课程介绍

- 1、王建四老师：《标杆门店销售系统》
《极致服务系统》
《门店精细化管理》
《超级导购特训营》
《管理型店长特训营》
《金牌店长特训营》
《销售冠军特训营》
《新常态下经销商创新经营》
- 2、吕咏梅老师：《门店销售“九连环”》
《大单卖手训练营——恋爱式销售》
《五星店长实战特训营》
《业绩倍增门店盈利密码》
《金牌店长六项修炼》
《团队打造与员工激励》
《全能督导训练营》
新零售时代的VIP管理与粉丝经营》
- 3、耿 镔老师：《舞动奇绩——终端业绩持续提升实战训练》
《家具建材家电行业《绝对成交》——销冠经验萃取与技巧复制》
《服饰行业《冠军卖手复制——销冠大单经验萃取与技巧复制》实战落地班》
《砺剑行动——终端管理者胜任力提升》
《店长复制——标杆店长五项修炼》
《领袖风采——领导力提升》
《鱼塘管理——新零售时代的终端VIP开发与管理》
《铸将行动——终端人才复制与留用》
- 4、王 山老师：《金牌店长培训》
《MTP管理才能发展培训》
《门店运营之门店管理实务》
《移动互联网时代下的营销创新》
《连锁运营管理-连锁模式的成功密码》
《大数据时代——提升患者管理，构建专业药房》
《连锁药店经营管理实务》
《药业连锁门店业绩提升密码》
- 5、陈麒胜老师：《业绩倍增——店长业绩目标落地管控技术》
《店铺KPI管理及提升技巧》
《高绩效门店运营管理》
《如何打造“心”团队—团队建设》
《舞动奇“绩”之我是冠军店长》
《舞动奇“绩”之我是冠军卖手》
《超级督导训练“赢”》

- 6、谢晗苑老师：《触及巅峰——攻心销售法则与技巧训练》
《向货品管理要业绩》
《业绩为王——8S 自动化业绩增长运营系统》
《顾客至上——就这样赢得顾客的心》
《全员动力系统——店铺合伙人模式分享》
《商品管理技能训练》
《稳准狠买手订货技巧》
《督导核能研修班》
- 7、彩虹老师：《色彩密码——顾客色彩与卖场色彩搭配》
《引爆销售——产品吸销连带的陈列技巧》
《橱窗艺术——百货商场潮流风向标》
《陈列大师——高效陈列督导实战技巧》
《PINWORK——家居家纺终端陈列宝典》
《穿衣之道——让服装疗愈你的真我》
- 8、曾俊老师：《连锁门店 5K 盈利系统》
《经销商经营管理与创新》经销商版
《实干创未来厂商共赢训练营》
《夺单——攻心实战销售大法》
《电话招商策划及运营》
《销冠必修课——拿业绩说话》
《爆品创新攻略》
《8 招教会你编写营销方案》
- 9、张方金老师：《撬动传统产业改造提升的营销支点》
《营销动能转换提升降龙十八掌》
《营销模式升级之独孤九剑》
《区域市场规划与经销商激励机制》（策略篇）
《渠道开发与盈利性经销商管理》（实战篇）
《新零售下经销商转型升级之道》
《终端制胜营销创新》
《三招九式赢订单》
- 10、何叶老师：《影响力沟通——影响力沟通的道法术》
《金牌店长特训营——门店业绩提升四大关键指标》
《金牌电话销售技能训练》
《“步步为赢”攻心销售六层解码》
《高效销售团队建设与管理》
《高效双赢谈判》
《金牌客户服务技能训练》
- 11、郜杰老师：《连锁门店金牌店长打造》
《打造门店金牌店长训练营》
《门店连单销售标准化训练》
《导购人员实战销售话术结构化训练》
《顾客人性解码销售技巧——攻心为上》
- 12、徐毅老师：《狼性营销精英心态激励与感恩》初级
《狼性团队营销实战技能训练》中级

- 《狼性营销团队建设与管理》高级
 - 《2019 互联网时代下的营销模式》
 - 《大客户销售速成计》
 - 《狼性管理干部职业化训练》
 - 《狼性团队建设与管理》
 - 《电话营销实战技能训练》
- 13、陈旭老师:《门店精细化管理》
- 《店铺带教辅导技巧》
 - 《新零售如何经营 VIP 粉丝》
 - 《门店销售精准人货对接技巧》
 - 《门店商品运营管理》
 - 《连锁多店运营管理实战》
- 14、李兆辉老师:《成为经销商的 CEO》
- 《经销商生意经营致胜》
 - 《新时期的渠道开发及经销商管理》
 - 《渠道业绩增长规划及落地》
 - 《区域业绩增长规划及落地》
 - 《终端业绩增长规划及落地技巧》
 - 《打造业绩提升的营销团队》
 - 《终端市场业绩提升致胜宝典》
- 15、田乐明老师:《高凝聚力团队建设与协作》
- 《高效沟通与跨部门协作》
 - 《管理者角色认知与定位》
 - 《目标管理与时间管理》
 - 《管理者的培育与辅导能力》
 - 《领导式管理》
 - 《营销主管的卓越绩效管理》
 - 《教练店长—新零售门店管理》
- 16、查玉红老师:《会员运营精准营销》(会员课程高级班)
- 《VIP 的维护与营销》(会员课程初级班)
 - 《门店销售技巧之非常 6+1》
 - 《金牌店长之现场管理效能提升》(标杆门店塑造)
 - 《美学营销之大单制造》(做顾客的穿衣顾问)
 - 《终端销售礼仪及沟通技巧》
- 17、曾凡冲老师:《绝对成交——专卖店导购顾问式销售流程与技巧》(行业通用)
- 《绝对成交——专柜导购情景模式销售之实战特训》(家电、卖场)
 - 《精准引流——建材家居门店楼盘社群种草指南》(店长+导购)
 - 《服务营销——专卖店增值服务升级之路》(店长+导购)
 - 《金牌店长—门店精益管理 5A 盈利系统》
 - 《业绩倍增—门店高效运营 5A 盈利秘籍》
 - 《王牌铁军——店长打造高效团队的六项修炼》
 - 《高阶转化——淘宝直播主播带货实战攻略》
- 18、杨柳老师:《铸造旺店-GPS 连锁经营魔方》
- 《金牌店长速成训练营》

《门店业绩翻倍纯利倍增特训营》

《店长团队管理核心技能特训营》

《销售必杀技-1W4H 销售法》

《销售核弹-促销管理特训营》

19、赵楠老师:《卓越店长精细化门店管理》

《新零售时代的VIP管理与精准营销》

《数据系列——门店数据分析与决策》

《数据系列——门店问题诊断与落地》

《引爆卖场——店长淡旺场实战管控》

《门店导购业绩倍增术》

《门店导购业绩倍增术》(服饰版)

《门店导购业绩倍增术》(通用版)

**以上授课老师详细介绍、培训课程详细提纲、培训费用等请与我中心
培训部 010-88517055 或者 13910007503 (微信同号) 张国良老师
联系、索取。**