提升店长领导力培训心得体会

店是一个家，店长就是一个家的家长。店长会操心所有可能遇到的问题如：人员，货品，卫生，成列等。任何问题都可能给销售带来不好的影响。所以店长是店铺的核心人物，店长的工作能力直接决定店的盈利水平。

店长承上启下的作用，店长连接公司和店员的桥梁作用。接受公司领导的指令然后传达到门店。

店长是店员 的指挥员，工作中店员的不合理，不配合，不协调及时指正使门店高效运作。

店长是店铺的兴奋剂和调和剂：不断激励店员，鼓舞店员士气，使店员精神饱满的迎接每一天工作。同事们长期工作和生活中无法避免会出现小矛盾，作为店长调和不能让店员之间产生敌对情绪才能使店铺工作顺畅。

店长是店面的培训者：店长应加强自我学习意识并将自己学到的知识不断的传授给店员，提升员工的整体素质。

在学习中老师分析了诸葛亮挥泪斩马谡， 1：诸葛亮不顾众人反对任用马谡 2：在战役中午计划，3：在街亭失守后无补救方案。再回味历史马谡为自己的骄傲自大付出了代价，但诸葛亮也要为此免去丞相职务降级三等。在交流中老师也提到要事第一原则，紧急重要事的先做，紧急不重要的其次，在工作中我们很少去思考和权衡这些事情并将它分类，仔细分类并按原则分类然后执行可能使我们的工作变得有条不紊。

之前听过樊登老师的高效能人士的七个习惯：1：积极主动，2：以终为始，3：要事第一，4：双赢思维，5：知彼解己，6：统合综效，7:不断更新，7个习惯来严格要求自己在此过程中培养出解决问题的能力和良好的沟通力。作为店长，承担的主要是执行层面的工作，不能迅速、有效的执行公司统一计划与指令，会对本店的绩效带来很大的影响，最终影响整体绩效。

在以后门店管理工作中对人要知感恩，队物要知珍惜，对事要知尽力，对己要克制。