学习心得

这是我第一次见到项楠老师，给我的第一印象就是一个成熟稳重的中年男人，心里想着可能又是一场枯燥无味的理论培训。一场培训下来刷新了我对培训认知。项老师讲课幽默，充满活力，知识渊博，全程培训是在互动中结束的。同事们也都积极的发言和互动，都各自对应自己应该需要改变和不足的地方，个个充满激情的谈论着将来自己会越来越好。对于我来说感受最深的就是会发现自己身上有很多不足的地方。

比如管理是一门学问,团队管理的策略定位准确，思路清晰。1.提供团队明确的目标，阶段成功必须庆功。2.关注组员工个人发展需求。3.调整管理方式，由命令指挥，向激励支持方式过渡。4.化解权威与权利，避免出现利益小团队。5.变革：更新工作方式与流程。6.正确的位置使用正确的人。7.更多考虑团队核心成员未来的职业和发展。8.关心生活，多余关心工作。说的是句句在理，既体现的一个积极的团队管理模式，又有着人性化的温暖场景。让我学会了一个门店业绩和工作氛围和店长是密不可分的，所以店长的定位，未必是自己业务有多强，而是要懂得知人善任，能够把员工培养成能手，将工作分配协调融洽，让团队士气高涨，这样大家都会工作轻松愉快。

还有就是管理的理念，思路和管理中的技巧，这都需要店长在工作中注意学习总结，特别是要能够转变思路，接受更好的管理理念，并调整自己的管理方法，很多时候只是一个理念的改变，却可以带来管理效果的更大改变，优秀的店长，应该客观的了解每一个员工的工作表现，把目标管理的方式去达成绩效，店长将任务目标详细分解，分解到个人，把自己要完成的目标转化成为每个店员的目标，并做出详细的计划，让店员知道每个阶段的重点，在完成的任务的行为上进行指导，不能只告诉目标，还应告诉一些完成的方式方法，最后懂得用绩效来进行评价，多干多得，让人心服口服减少分歧的存在，此外店长应该懂得让员工参与到日常的管理工作中来，店长要多与人做双向的沟通和听取意见，在梳理的过程中，要有自己的判断，让大家发表看法，在不同的岗位有着不同的视角，这样也可以弥补自己没有观察到的面也可以让大家一起共同成长。

给我感触最深的就是作为领导者具备的那三点：态度，能力，知识。深深的触动我的是我除了态度之外，其他两样还远远不够，所以学习的东西还有很多，希望自己还是要积极的多参与学习。让自己变得更好！

邛崃洪川店

杨平