店长领导力培训的感悟

 店长领导力培训课开始，老师叫我们回答了如果店员问店长如何才能当店长？优秀的店长应该具备哪些条件？在店里，自己充当的什么角色？每个组都纷纷发表了自己的意见，老师替我们总结了一下，如何才能当店长，除了需要团队精神，耐心，努力，专业知识强大等等，还有一个就是机会，我开始反思自己，从到太极开始到现在，最努力的时候还是实习生的时候，感觉最累的时候却是当了店长之后，现在想想，当实习生的时候简单充实，想着的就是如何把自己变得更好，怎样才能学到更多知识，如何完成店长分配的工作。也是领导给我机会当店长，如果没有这个机会，也不能让我成长这么多，也不可能当得了店长，所以真心感谢公司。

 当了店长之后，一心的想着如何把这个店做到更好，虽然心里想着这样，却有很多事情阻碍我们前进，让人筋疲力尽。听了项老师的课，其中有几个案例分析，站在不同的角度来分析案例后，发现一件事情真的需要不同角度的换位思考，虽然可能会绞尽脑汁，但是也正是一个店长需要做的事情，也是能否经营好一个店很重要的一个事情。作为店长如何安抚好老员工，如何合理分配工作，当员工有了工作上不正常的情绪之后，应该怎么办，这都是需要学习的。

 第二就是做计划，计划意味着确定团队必须达到的目标及每个团队成员能达到目标的最好方法。作为一个店长，无论是做活动，还是公司分配下来的工作，都需要做计划，做计划的步骤，大概说了几点，第一是查出具体的数据，第二可衡量的数字，第三有野心有共识，一个团队定个目标要有难度，也要达成共识，第四适当而有关，第五有时间限制，有一个具体的时间。如果按照这几个程序走，老师举了生活上的例子，效果和完成度一下就体现出来了，确实很棒，以后可以试着按照这个计划步骤实施。然后就是说到组织，工作上的事情应该如何组织，安排。一个是紧急，不紧急，重要，不重要，如何分配工作和做事情，应该列出先后顺序，不要等到事情成为紧急又重要的时候才来做，当事情是重要而不紧急得时候就应该做完，这就考验店长的分配能力了，当公司下发了任务，店长应该如何做，如何分配，就尤为重要了，需要好好学习老师说的方法了。再后面就是说任务委派了，分配工作不仅对自己有帮助也对店员有帮助，更对整个团队有帮助，几件事情分配下来，效率和完成度，激发大家的潜能，就能很好的体现出来。然而，分配工作也是需要一个步骤的，通过老师的举列，大概总结就是，第一需要给员工讲出工作的重要性，第二，列出我所需要的工作效果及成果，第三，定下工作与员工的权利，第四，检工作的日期。第五，取得大家的回应，第六，定下控制方案。做分配工作得时候如果能按照这个步骤来，事情结果和效果肯定又不同了。最后就是说监督，如何学会监督，监督是对事不对人，监视是对人不对事，当你监督到员工有做得不好的事情，或者做错的事情的时候，如何说才能让他自己说出自己的错误，老师做个比方，如果自己得员工一个月迟到三次，你会怎么处理，很多人都是说直接问他为什么又迟到，一个月迟到几次了，对于一些对工作不削的人可能会回答，迟到就迟到，该扣钱就扣钱吧。这一类的回答，如果我们换个方向，比如问员工，这三天，你分别是什么时候到的店，这样的询问，员工可能就会有心虚，不好意思，愧疚等等感受。和第一个方式的结果也会不同。

 所以方式方法真的很重要。最后就是沟通，尽量多的采取面对面的沟通方式，需要多换位思考，选择合适的方法与不同性格的人沟通，学会聆听，学会提问的技巧，这些都非常重要的技巧，需要在生活和工作中实施起来。这次培训收货很大，轻松学习了知识，却有受益匪浅。

 在之后的工作中，把学到的内容运用在工作中来，学会感恩，感恩公司的栽培和给出得机会。