## 店长管理必读

【目标明确】：根据每一个业务员的实际情况，制定不同的目标。根据市场的不同供需情况，业务员手上的客户量，将不同的目标业绩细化到每月、每周、每天。新进的业务员、三个月的业务员及半年以上的业务员根据不同情况安排每周派单量、每天交新楼盘量、跟盘量、带看量、变动价量、开单量及业绩等。为每一个业务员设定一个竞争目标及短期的奋斗目标，通过对目标的分解，让每个团队成员心中都有了一笔帐。有了一个明确和可行的目标只是成功了一小步，分行经理下一步的工作是要对关键环节实施管理和控制。  
 【有效管理】：在羊群中领头羊很重要。在一个分行，作为领头羊的分行经理要随时发现工作中不断暴露出来的问题并加于纠正以确保目标的实现。我很重视每天的晨会，在半小时的晨会中从不敢讲半句客套话、空话。在晨会上通常要解决三个问题：一是为业务员解决具体问题，并指导业务员的工作；二是了解目标完成情况；三是重点关注特殊事情和重要客户。在日常的管理中我遵照这样一个原则：“小事不过日，大事不过周，重大事情随时汇报。”对工作的监控和指导最重要的要看是否有实效。什么叫有实效，一是成绩看得见，二是效果很明显。对过程的监控和指导是提高业绩的第二步。对绩效的考评是第三步，这一步是个很复杂的工作，做好了能提高业务员的业务能力和上进心；做得不好会使业务员有逆反心理，不利于团结更会削弱团队的凝聚力。  
 【最佳激励和宽容】：激励是团队离不开的加油站。如果你能在恰当的时候满足你属下不同的需要，将能更大地调动他的积极性。每个员工都需要一定的成就感，希望自己的工作被领导认可，因而我不会忽视每个业务员的努力和鼓励他们的机会，比如当碰到业务员加班时，我会主动过去打个招呼问候一下，哪怕一个眼神都可以让我们形成更深的默契。  
 【宽容能帮助团队成员成长】：在管理分行的工作中，我感到自己随和、宽容、真诚的性格，对工作帮助很大。基于这种性格，我认为宽容至关重要。当分行有业务员犯了小错误，我通常会在私下里进行批评指点。但如果不小心犯了很严重的错误，我会了解犯错误的原因，如果是有意的原则性的错误，我不会姑息；但是如果是无心之过，不是有意而为之，我反而不会批评他们；在关键时刻我还会做他们的保护伞，并且一起找出解决的方法。过后，那些犯过错误的员工不会再犯同样的错误，而且工作态度也更加积极。