“管理者角色认知”学习感悟

从营业员到店长，虽然只是一个小小的角色转变，但工作就从被动工作到了主动工作，以前当营业员是店长让我干啥我就保质保量的完成就行，但现在成为店长就要统筹安排门店的工作，而不是被动的完成，经常都会让我陷入不知道自己干什么，我和营业员的区别到底是什么，我应该承担什么职责，每天自己忙的焦头烂额，不知道如何去安排和布置门店的工作任务，安排了任务，又总感觉完成的不尽人意，不知道怎么去监督，指导下属的工作，每天陷入忙、茫、盲的状态，一个字：累。

听了项楠老师的课程，讲解生动，寓教于乐，我体会最深的就是管理的四个要素：计划、组织、任务委派和监督，把这四个要素运用好，就能轻松的做好每一件工作。

第一：计划

首先定目标，这个目标要是具体的、可衡量的、要有野心的和能达成共识的、是适当的，而且要有时间的限制。比如我们做活动，首先公司下达了销售目标和活动方案后，要先分析我们现在的情况，知道相关的策略。这次活动的优惠点在哪里，可以根据这些优惠活动，筛选相应的会员进行回访，告知我们的活动，对员工进行培训活动内容，熟悉活动内容才能根据不同的购买需求进行相应的介绍，根据大家的销售能力分配销售任务，有压力才有动力，奖惩结合，尽最大努力达成销售任务。

第二：组织

门店的工作是就像做家务事一样，每天重复，有些每天都要做的，有些是每周要做的，有些是每月要做的，有些是重要又紧急的，有些是重要但不紧急的，有些是不重要但紧急的，有些是不重要也不紧急的但必须要做的。如果没有一个区分轻重缓急，每天就会陷入一个无尽的忙碌中，总觉得有好多事情都要做，事情做也做不完，心情就会低落。项老师带着我们让我们列出了我们明天都有哪些工作任务，区分出哪些是必须要做的，哪些是重要但不紧急的，其实这有一分，合理的统筹安排事情也不是想象中那么无穷无尽。

第三：任务委派

整理出了要做的事情，再根据每个人员的工作能力，将这些工作分配下去，给大家一个锻炼和学习以及展示自己的机会和空间，多鼓励，给予责任，也有相应的权利，最后能得到最大的利益，这个利益不仅限于金钱上的，也有经验的积累和业务的提高，大家都是很有积极性的。

第四：监督

将工作分配下去后也不是甩手不管了，要有监督，对工作进展的监督和控制，监督要对事不对人，如果错了，摆出事实和依据，而不能主观判定，多沟通，也要多找自己的责任，多换位思考，多听取意见和建议。

这堂课实用性很高，简洁生动，能学以致用，切实提高我的工作能力和管理能力。