**培训心得**

有幸聆听项老师优秀领导者的修养课程，我深深感受到作为一名门店负责人具备良好的领导能力对团队建设的重要性，同时也认识到领导力在提升自我能力的同时，必须具备积极向上的心态，才能带领团队走得更远，下面我就培训内容谈以下几点感受。

一、一个优秀的店长需要具备哪些条件？

首先一名合格的店长应当具备：1，具有一定的决策能力、组织力和较强的执行力;2、工作具有很强的条理性;3、对周围事物的发生和变化有较强的洞察力和判断力;4、有较强的创新能力;5、能成为员工的榜样;6、能有效处理应激事件;7、处事公允;8、具较强的专业知识水平和业务能力。

二、领导的管理技巧

在平时工作生活中如何管理好下属：1、尊重他们是前提；2、树立威信是关键；3、多做沟通促和谐。作为店长，沟通能力很重要，学会建立影响力。平时多跟下属交流，了解他们的工作和需求，给出适当的建议，让他们逐渐觉得你值得信任，同时建立沟通机制和氛围，让下属了解你的意图和指令，支持你，按照你的指令准时、保质保量完成各项工作。下达指令时，多用请托、征求、征询、暗示，少用命令，态度和蔼，语气委婉，使下属更容易接受，不抵触你的指令；4、理好关系工作顺。学会处关系不是说要讨好下属，跟他们“套近乎”，而是要建议一种相互信任、相互协助，争取更多他们对门店工作的支持。

三、在之后的工作中如何合理运用领导管理技巧

在生活中任何人或事物都是呈两面的,有好的一面就有坏的一面，看一个人不能总看他的缺点或优点,应该综合评定一个人。更不能因为一次失误就否定所有。遇到问题共同针对事情去解决问题，而不是针对某个人，既然在一个团队，我们就会互相影响，所以我们要互相学习，互帮互助，共同进步，共同成长。

 2019年10月20日

 袁咏梅