

材料清单：

- 1、名创优品就业推荐会报道
- 2、名创优品校企合作方案
- 3、名创优品营运领航生成长手册

1、名创优品就业推荐会报道

已审核，材料属实。



<https://www.gdgm.edu.cn/2019/1203/c519a27742/page.htm>



工商管理学院成功举办名创优品股份有限公司2020届毕业生就业推荐会

时间：2019-11-30 浏览：31 来源：工商管理学院

2019年11月28日下午两点，我校白云校区工商管理学院2020届毕业生就业推荐会在明德楼二区603举行，名创优品股份有限公司带着对人才的渴望来选拔人才，这是千里马展示才华的平台，也伯乐求千里马的平台，本次推荐会为学生们提供了就业岗位，也为名创优品股份有限公司发展供给了人才资源。本次推荐会出席的人员有名创优品股份有限公司校企负责人李雯、东北大区人事负责人李丛与华南区人事负责人张春燕、莫秋敏和吴春兰、工商管理学院辅导员罗福周以及150余名2020届工商管理应届毕业生。



宣讲会现场

本次推荐会首先由李雯发言，“运营领航生，智领今朝，起航未来”是她发言的第一句话，这是对加入名创优品公司的人才寄予的希望，也是对公司和人才都能奋发向上、引领发展的美好祝愿。接着，她介绍了公司的创始人和介绍其公司的背景，名创优品门店分布在世界各地，企业员工也超过30000人，是极具影响力的一家企业，同时也向大家展示了名创优品有限公司未来的发展宏图，通过回顾历史，立足当前，展望未来的讲解，展示了其公司对未来发展的信心。



李雯发言

而后，张春燕为大家介绍名创优品公司的岗位培训、内部晋升及专项培养体系、员工福利，通过介绍自己的亲身经历鼓励同学们积极求职。



张春燕讲话

接下来是互动提问环节，同学们踊跃的回答主讲人的提问，气氛活跃，企业与学生建立了良好的沟通，激起学生们对该企业的了解的兴趣，打开引进人才的大门，同时也为学生求职上提供了门路，让企业和学生各得所需，达到共赢。



现场提问环节



获得企业精心准备的小礼品

本次的推荐会为学生们提供一个很好的平台，减少了同学们的求职困惑，相信通过此次推荐会可以帮助学生们积累经验，更好的面对接下来的招聘面试。

(工商管理学院 图、文/罗君婷 编辑：李佳凝 审核：倪春丽)

2、名创优品校企合作方案



名创优品校企合作方案

[2018 年 5 月 14 日修订]

一、项目背景

随着全国高等院校的扩招，以及近年来经济发展的状况，高校毕业生的就业形势日趋严峻，就业与创业竞争的压力日益增大。大学生普遍对于未来的就业与创业生涯缺乏长远的规划和有针对性的准备，对社会方面的具体情况缺乏切身的体会，导致学习目标不明确，甚至失去对未来的追求，大学生普遍希望能尽快地融入社会，找到自己满意的工作和位置，而往往会有很大一部分大学生在迈出校园走进社会的起跑线——就业与创业上就已经比其他人落后了。

面对这样一个大的形势，同时迎合高校的鼓励就业要求，为了给贵校学子一个模拟实践的机会，提高贵校学生在未来创业道路上的竞争意识。在天使投资企业方面来说，也急需注入新鲜的血液，本项目可以帮助企业挑选合适的学习人员，有助企业培养新型才能和自主创业的方案，更有助校企合作开展实现“双赢”，加深学校与企业的联系，增进彼此的联系，为以后进一步深度合作打下基础。

二、品牌介绍

MINISO 名创优品是日本快时尚设计师品牌，由日本设计师三宅顺也先生和中国青年企业家叶国富先生在东京共同创办。2013 年由株式会社名创优品产业运营，同年 9 月 MINISO 名创优品进驻中国，全面布局在华时尚休闲百货市场，是全球“时尚休闲生活优品消费”领域的倡导者。

MINISO 名创优品奉行“简约、自然、富质感”的生活哲学和“回归自然，还原产品本质”的品牌主张，以每七天上一批炫酷新款、走低价新锐路线、定位快时尚休闲百货连锁的品牌核心优势赢得消费者们的青睐和热捧，在时尚消费前沿市场先后刮起“生活优品消费”之风。

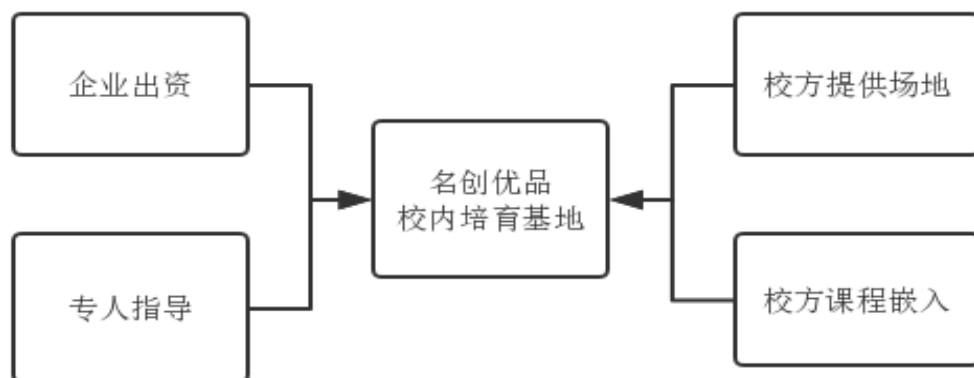
MINISO 名创优品始终将优化商品结构和商品管理列为首要条件，坚持从世界各地选取合适的优质素材，其中超过 80% 的产品设计源于日本、韩国、瑞典、丹麦、新加坡、马来西亚及中国等地。在坚持优质产品和时尚创意的同时，MINISO 名创优品也极其注重顾客购物体验，致力于优质服务文化的打造。MINISO 名创优品在全球的店面大多选取繁华人气商圈，全力打造一个贴近民生并具有时尚调性的休闲百货品牌，为消费者带来更多更好的购物体验，将 MINISO 名创优品休闲、时尚、超值、优质、创意的品牌调性在体验层面完美体现。

MINISO 名创优品自 2013 年正式走出日本后，积极开拓国际市场，五年时间全球开店超 2400 家，2017 年营收近 100 亿元，目前，MINISO 名创优品已与包括美国、加拿大、俄罗斯、新加坡、阿联酋、韩国、马来西亚及中国香港、澳门等 50 多个国家和地区达成战略合作，平均每月开店 80-100 家，预计 2020 年在全球开店 6000 家，营收突破 600 亿。

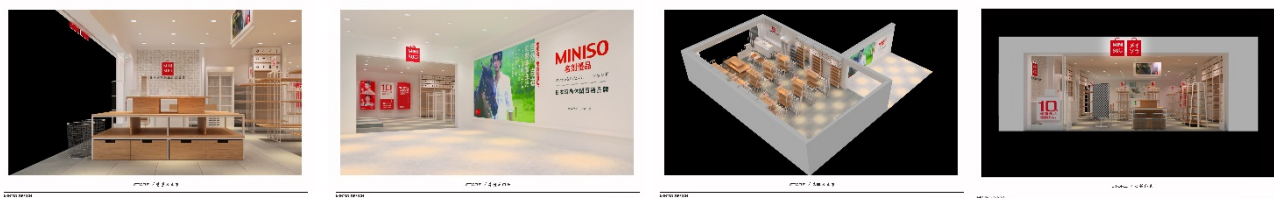
三、合作方式

（一）校内实训基地建设

校内建立实训基地，实现校内有与实际门店 1:1 的实训店铺，可进行教学结合、学生体验及学生勤工俭学。核实行业一线零售企业实训创业帮扶。



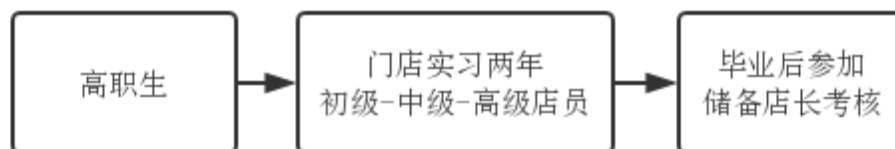
- 1、模式：**校方提供场地支持及相关课程支持。名创优品校内实训基地面积大于 80 平方米以上的由企业出资建设，并且承担建设运营费用、人员支持、专人管理任务及提供后期社会/校园门店实习机会，企业自负盈亏，保证创业实训基地可以正常运营。
- 2、功能：**实训基地功能集中以教学引导学生了解就业为主，实现与实际门店运作 1:1 的模式，保证学生在校可以参与就业前岗位实训及体验结合式教学，设置学生参与课程，营销方案，并实现以此基础建立名创优品学院，实现校企合作的深度教学结合与人才培养。
- 3、布局：**门店整体布局与实际运营门店是保证 1:1，前段设置实际门店体验，后端设置教学场地，真正实现校企教学实训平台。
- 4、人员：**企业派专人管理指导，前期派驻门店门店担当作为培训指导，后期以每一届考核通过的校企合作生作为门店管理人员。



实训基地效果图

（二） 现代学徒制：

转正周期为 24 个月，学生以学徒身份入学，按现代学徒制流程执行。



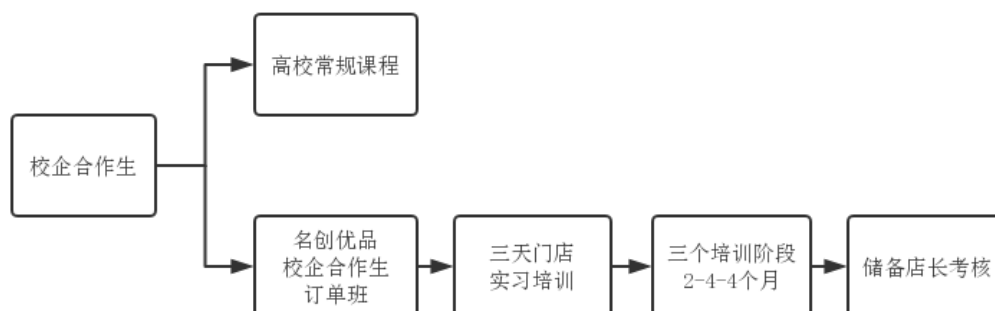
现代学徒制学生按门店常规员工入职，在门店实习的两年期间，统一由学校和公司驻点培训师进行培训跟进，期间晋升按照门店实际进行晋升，未毕业之前可晋升最高职称为高级店员，拿到毕业证后可参加储备考核。

储备考核通过转正为储备门店担当职称，享受储备门店担当待遇，并在三个月内可以接店，储备考核资格可以有多次。

（三） 校企合作生订单班

目标对象：准毕业生（还有一年时间毕业）

培养周期：10-12 个月，整体周期为根据学校时间为准



培训流程：

1、项目简介：高校学生大二学期末进行大三订单班的课程选修，选择名创优品校企合作生订单班的学生将于当年 7 月份或者 9 月份进入名创优品，以进行为期 10-12 个月的实习生涯。

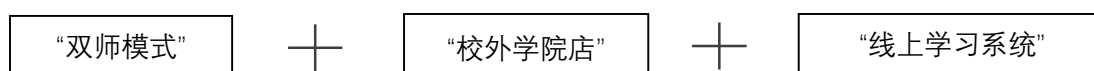
2、培育计划：校企合作生培育计划分为三个阶段，第一阶段是 2 个月，第二阶段是 4 个月，

第三个阶段是 4 个月，学生正式毕业后将参加名创优品储备店长考核。期间不允许离职等行为，实习期间挂靠学分。

3、补充说明：第一阶段校企合作实习周期结束，公司会组织进行第一阶段考核，考核通过的学生进入第二阶段校企合作生继续培养，考核没通过的校企生，公司将取消其校企合作生资格，以此类推，一直到校企生通过三个阶段的考核。没通过考核的学生可以目前的职称自主选择是否留下来继续实习。

考核通过进入第三阶段的校企合作生，在拿到正式毕业证的时候，可以参加储备店长考核，储备考核通过转正为储备店长职称，享受储备门店担当待遇，并在三个月内可以接店，考核未通过的，保留目前职称，继续参加下一次的储备店长考核。

4、人才校外培养模式



- 1) “双师模式”：公司企业大学培训师全程跟进实习，高校老师配合跟进学生实习，保证学生企业可以得到充分的学习，全程跟进。
- 2) “校外学院店”：公司除在设置校内实训基地进行人才培养的同时，也在全国各个城市设置“学院店”，学院店是个区域的标杆门店，拥有经验丰富及带教能力极强的门店担当“带教师傅”，实现学生职场上的手把手教学。
- 3) “线上学习平台”：公司拥有线上的可视化学习平台，给予学生进行自主学习的途径，三大平台全面支持，可实现学生随时随地自主学习。

5、薪资待遇：

第一实习阶段（2 个月）：基本收入 1800-3500 元

第二实习阶段（4 个月）：基本收入 2000-3700 元

第三实习阶段（4 个月）：基本收入 2600-4000 元

6、晋升及基本待遇范围，根据城市级别不同制定薪资福利（提供住宿）。

订单班实训教学安排表

序号	实训教学项目名称	实训教学内容	实训教学要求
1	第一阶段 (8周)	1. 名创优品企业精神； 2. 名创优品企业文化； 3. 门店日常管理流程； 4. 服务礼仪规范； 5. 防损意识和突发事件处理； 6. 人事管理和门店晋升计划。	1. 熟悉公司企业文化； 2. 了解掌握门店基本工作流程； 3. 了解掌握公司的相关制度； 4. 明确自身在名创的发展轨迹。
2	第二阶段 (16周)	1. 门店管理及工作流程； 2. 门店货品陈列； 3. 门店盘点流程与步骤； 4. 收银技巧； 5. 门店布局控制管理； 6. 会议运作使用技巧； 7. 个人能效评估。	1. 熟悉掌握门店操作执行流程； 2. 人员管理方式及门店事件处理技能； 3. 掌握货品销售分层分阶段分析技巧； 4. 掌握店长管理运作的技巧。
3	第三阶段 (16周)	1. 零售致命武器—“陈列”； 2. 门店店长的五大管理法宝； 3. 数据分析（货品组成、畅销、滞销分析）； 4. 门店布局和仓库管理； 5. 人员管理的“选育用留”； 6. 门店运营管理流程； 7. 会议工具的使用以及召开店铺会议； 8. 销售服务五部曲； 9. 损耗和费用成本控制；	1. 掌握门店店长必备的职业技能。 2. 掌握从门店布局到人员管理，数据分析到门店运作的管理技能。
4	实训考核	答辩考核	全方位考核一个店长在门店必须掌握的全部技能，从理论到实操，从执行到表达。
5	实训总结	撰写实训教学总结。	

四、预期目标

模拟就业前实训是一次全校性立体式的大型社会实践活动，旨在让在校学生通过“实战演习”，锻炼自我动手学习和思考的能力，积累经营管理经验，做好双向选择的知识与能力两方面的准备，并让在校学生提高就业与创业意识，增强就业与创业危机感，提高自我职业规划的能力，并通过本项目增强自信心和全面认识自我。

五、教学意义

本项目能够为广大学生提供一个近距离接触就业经营的平台，使广大同学全方位的了解就业前期的相关知识与技巧，并提供一个展示自我的平台，在就业经营过程中我们将以最权威的指导，最直接的沟通，最真诚的交流为在校大学生将来求职就业提供最宝贵的经验。

双方资源共享共同研发最新课件帮助教学，让学生在课件和 1:1 的实训基地配合学习新的零售模式，通过活学活用吸引学生对学习的兴趣，增强学生在社会的竞争力。

六、后续工作

在每一届实训结束后，指导人员都需对当此实训中存在的问题进行整理，归类，并且商讨出解决的办法，以防止下次继续出现类似的漏洞。之后将这些以文字形式进行总结存档。

针对实训过程中学员身上的问题进行总结，并由导师分析后以开办讲座和刊登在校园报刊上等形式反馈给大家，让参加者明白自己的问题和不足，并且作出努力改进，让自己更加容易发现需要提升的要素，这也正是企业创办实训基地的初衷。

培训结束后对参加过本次学习的学员以走访或问卷方式进行跟踪采访，听取他们对该就业的意见和建议，尽最大努力改善自己，服务大家。

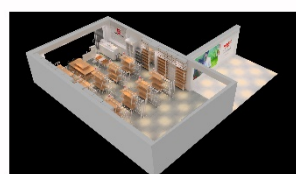
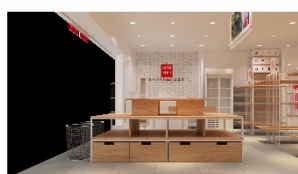
对于在本次学习中表现优异的学员予以荣誉称号的奖励，并根据自愿原则吸纳他们加入企业，为将本项目长期可持续发展引导人才就业做储备，并且输入新鲜血液，让项目富有更多创新。

名创优品
中国运营中心
2018 年 5 月 14 日

建设案例 1：番禺职业技术学院名创优品校内实训基地



番职院校内实训基地建成图



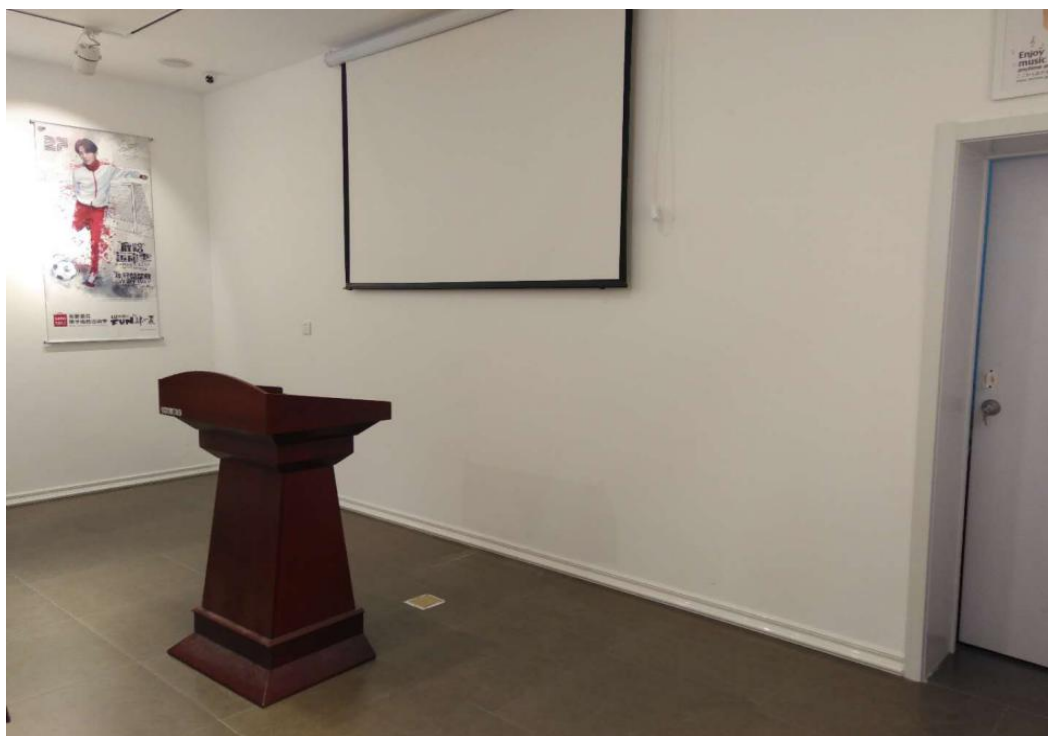
番职院名创优品实训基地文化室

建设案例 2：马鞍山职业技术学院名创优品校内实训基地





建设案例 3：聊城职业技术学院名创优品校内实训基地





名创优品营运领航生成长手册



热情 高效 敢担当

姓名：_____

所在班级：_____

入职时间：_____

所在门店：_____

寄语：

欢迎加入名创优品股份有限公司，成为我们的一份子！一定是缘分让我们相遇，一定是对我们一直以来的喜欢，让我们能够共同度过人生一段成长的时光，希望在我们陪伴你的这段日子，你能够更加强大，成为一个更好的自己。

现在的你，刚走出校园的象牙塔，也许迷茫，也许慌张，也许失落，但是一定要相信，人生的每一个经历都是宝贵的，都是可以让你成长的。

如果我们经历了甜，希望你记住这一份微笑，如果我们经历了酸，希望你能体会人生不一样的感受，如果我们经历了苦，希望你能更加坚韧，如果我们经历了辣，希望你收起眼泪，继续往前走。

亲爱的，希望你知知道，再长的路，一步步也能走完，再短的路，不迈开双脚也无法到达。祝你在名创优品的这段日子，能收获你想要的。加油！

考勤管理细则

- 1) **迟到:** 指未按规定时间上班, 迟到 10 分钟内, 负激励 10 元/次, 11-30 分钟内, 负激励 20 元/次; 31-60 分钟内, 负激励 50 元/次; 迟到 60 分钟以上, 按旷工半天处理, 迟到 4 小时以上按旷工一天处理;
- 2) **早退:** 未指提前离开工作岗位下班, 早退 10 分钟内, 负激励 10 元/次, 11-30 分钟内, 负激励 20 元/次; 31-60 分钟内, 负激励 50 元/次; 早退 60 分钟以上, 按旷工半天处理, 早退 4 小时以上按旷工一天处理, 以上负激励在当月工资中体现;
- 3) **脱岗:** 指员工在上班期间未履行任何请假手续擅自离开工作岗位超过 30 分钟以上, 脱岗 31-60 分钟内, 负激励 50 元/次; 脱岗 60 分钟以上, 按旷工半天处理, 脱岗 4 小时以上按旷工一天处理, 以上负激励在当月工资中体现;
- 4) **旷工:** 未经同意或未按规定程序办理请假手续而未正常上班的, 旷工按三倍工资扣除, 一月内连续旷工 3 天或累计旷工 5 天的, 作自动解除合同处理, 全年累计旷工 7 天的作开除处理;
- 5) **当月全勤奖核算:** 出勤满 1 个月, 且当月无迟到/早退/请假/旷工/脱岗等, 店员级别可享有 50 元/月全勤奖 (店员出现调店情况, 符合全勤条件按计薪天数进行核算);

Q&A

1、如果通过每个阶段的考核，什么时候晋升生效？

答：考核当月通过考核，次月 1 日 正式生效。

2、每个阶段的考核，怎么报名？

答：不需要报名，总部会统一公布符合考核条件的储备干部的名单。（注意留意名创大学通知公告）

3、如果首次考核不通过，还有补考的机会吗？

答：每一次考核，都有一次补考机会（在次月统一安排），若补考不通过，则需要班主任统一申请，申请通过后，再次安排补考。

4、如果在学习的过程当中，对导师带教的内容不熟悉，需要重新带教，那怎么办？

答：需要及时与自己的成长导师沟通，希望重新带教未能掌握的知识，若成长导师不配合，可联系班主任寻求帮助。

5、如果成长导师在带教的过程中身体不适或其他原因长时间请假，那谁负责带教我？

答：如果第一次安排的成长导师在带教期间长时间请假或离职，班主任会联系相关人员，重新安排导师按进度带教。

6、如果不满意成长导师的带教，可以要求换一个导师吗？

答：如果是客观原因，经过总部的调研确认情况，若符合调换导师的条件，可以重新安排成长导师。

7、每一次的理论考核有参考资料吗？

答：有的，请在名创大学平台找出相应的学习包进行学习，以及在“一站到底”进行模拟考试。可以咨询店长具体的操作。

8、如果你对储备干部成长过程当中有任何的建议与意见，请踊跃发表意见。

答：意见收集邮箱：kerry.li@miniso.com.

阶段	培训时间	成长导师	考核时间（自填）
领航生一阶	2 个月	高级员工：	
领航生二阶	4 个月	店铺当班：	
领航生三阶	4 个月	店长：	



营 运 领 航 生

第 一 阶 段

营运领航生第一阶段学习内容概况	
线上课程	线下实践
1. 入司仪式（入职前一天） 《企业概况》、《角色转变+成长路线》、《门店介绍+员工基础着装》 2. 入职培训 《企业文化》、《成为企业人》、《服务与礼仪》、《人事管理制度》 2. 《防盗知识》 3. 《销售服务五部曲》 4. 《观影学习》	1. 《门店布局与分区认识》 2. 《门店货架及宣传物料认识》 3. 《门店清洁卫生》 4. 《陈列八大原则》 5. 《店铺氛围打造》 6. 《分区认识&管理-C区》 7. 《顾客服务》
学习目标： ➤ 学员需要转变角色，由学生的身份转向职场新人，调整心态，清晰接下来的职业生涯规划与晋升路线； ➤ 学员需要掌握门店的着装要求，礼仪体态； ➤ 学员需要掌握防盗的类型，防盗的技巧以及处理方法； ➤ 学员需要掌握门店清洁的流程，工具，注意事项，清洁频率等； ➤ 学员需要了解门店的布局与分区，并掌握C区的产品知识以及顾客服务； ➤ 学员需要掌握陈列八大原则的理论与实践，掌握店铺氛围打造知识。	
晋升考核条件： ➤ 一阶在职时间至少2个月； ➤ 出勤良好，三个月内无记书面警告。 晋升考核内容： ➤ 理论考核 （总分在80分及以上为考核通过） 考核指引：名创大学“一站到底”，营运领航生一阶试题模拟	
成长导师资料： 姓名： 职别： 联系方式：	

第五周

实训时间: 年 月 日至 年 月 日

实训内容	学习目标	导师带教指引
1.《陈列八大原则-垂直集中、黄金位陈列》	1.1 学员需要掌握2个陈列原则的实际操作；	1. 参照岗位 SOP《货品管理(上)-陈列模块》-布局规划(第 44-58 页)；
2.《货梯的使用与太空箱认识》	2.1 学员需要掌握货梯的规范使用方法和注意事项，了解太空箱的作用和位置。	1. 按照所在门店的情况，介绍太空箱的位置布局，作用，使用的注意事项，同时带教货梯使用的要领与注意事项。

成长导师评分:

优秀□ 良好□ 合格□ 较差□ 需重新带教□

导师评语:

成长日志:

第六周

实训时间: 年 月 日至 年 月 日

实训内容	学习目标	导师带教指引
1.《陈列八大原则-先进先出、关联陈列》	1.1 学员需要了解陈列的八大原则的基本内容，掌握2个陈列原则的实际操作；	1. 参照岗位 SOP《货品管理(上)-陈列模块》-精准陈列(第 59-72 页)。
2.《分区管理-C 区》	2.1 学员需要负责管理整个 C 区(生活百货)，包括顾客服务，排面管理。	1. 根据第四周分区认识的学习情况，进行进阶带教，主要是运用所学习的陈列原则，进行相对应的牌面管理与顾客服务等。

成长导师评分:

优秀□ 良好□ 合格□ 较差□ 需重新带教□

导师评语:

成长日志:

第一阶段总体评分： 自我评价：完全掌握☐ 基本掌握☐ 一般掌握☐ 欠缺☐ 需重新带教☐ 导师评价：优秀☐ 良好☐ 合格☐ 较差☐ 需重新带教☐
第一阶段成长导师评价与寄语：
第一阶段自我机会点与亮点总结：



营 运 领 航 生

第 二 阶 段

营运领航生第二阶段学习内容概况	
线上课程	线下实践
1. 《岗位学习-收银五步曲》 2. 《数据结构与必知》 3. 《门店基础运营流程》 4. 《基础陈列——打造精细化》 5. 《办公软件-Excel》 6. 《时间管理》	1. 《收银五部曲》 2. 《彩妆岗位综合技能》 3. 《B 区认知与管理》 4. 《产品数据分析&问题识别》 5. 《精细化陈列》 6. 《人员招募》《当班的工作内容》
学习目标： ➤ 学员需要掌握收银岗位的标准操作流程以及一般收银问题的处理方法； ➤ 学员需要掌握彩妆台的陈列规则以及化妆技巧和销售技巧； ➤ 学员需要掌握 B 区的产品知识以及 B 区的整体管理； ➤ 学员需要了解门店一般的数据结构和掌握基本的数据分析能力，识别数据反馈的问题； ➤ 学员需要应用第一阶段学习的陈列八大原则，同时掌握基础的精细化陈列。	
晋升考核条件： ➤ 二阶在职时间至少 4 个月； ➤ 出勤良好，三个月内无记书面警告。 晋升考核内容： ➤ 理论考核（30%）+实操考核（40%）+培训师实地评分（30%） （总分在 80 分以上为考核通过） 考核指引： 名创大学“一站到底”，营运领航生二阶试题模拟	
成长导师资料： 姓名： 职别： 联系方式：	

第一至二周 实训时间：____年____月____日至____年____月____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《收银岗位》	1.1 学员需要掌握收银的五部曲，同时了解收银台的布局，掌握收银一般客诉问题的处理； 1.2 学员需要在收银岗位工作至少一周，出错率在 2% 以内。	1、参照《收银岗位》SOP 文件，共 36 页。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 微笑服务	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 收银工作流程	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. 收银前准备	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
4. 收银五部曲	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
5. 现金管理	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
6. 内务管理	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第三至四周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《彩妆岗位综合技能》	1.1 学员需要掌握彩妆台的产品类型，陈列技巧，货架认识； 1.2 学员需要掌握基本的化妆流程，化妆手法，销售技巧，以及产品的特性； 1.3 学员需要在彩妆岗位上实训至少 1 周时间，可由彩妆导购进行专项培训。	1、参照《彩妆员岗位》SOP 文件，共 28 页。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 仪容仪表	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 清洁工作及标准	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. 彩妆台陈列标准	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
4. 服务标准	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
5. 彩妆销售	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第五至六周 实训时间：____年____月____日至____年____月____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《B 区认知与管理》	1.1 学员需要掌握 B 区（电子数码）的产品知识与使用注意事项； 1.2 学员需要掌握 B 区产品陈列的技巧。	1. 根据所在门店 B 区（电子数码）的情况，进行细类分类带教，相关产品的卖点与注意事项等，具体带教内容参考“掌握的内容”明细。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 电子数码产品分类认识	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. B 区陈列技巧	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. B 区 top20 销售单品的产品卖点、使用注意事项	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
4. 电子数码产品退换货的流程与注意事项	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
5. B 区滞销品原因分析	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第七至八周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《门店基础运营流程》	1.1 学员需要掌握门店从开店到营业关店整个运营的流程； 1.2 学员需要了解成长导师一天的工作内容；	1、主要负责跟进学员线上学习的内容进行线下带教，具体带教内容如下。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 营业前的准备工作	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 营业中的工作流程	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. 营业后的工作流程	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
4. 店铺标准	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第九至十周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《精细化陈列》	1.1 学员需要掌握精细化陈列的理论知识，并在门店进行运用； 1.2 学员需要掌握陈列八大原则与精细化陈列的区别与关系	1. 参照岗位 SOP《货品管理（上）-陈列模块》-牌面精准度&体验感打造（第73-119页）。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 牌面精准度	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 体验感打造	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第十一至十二周 实训时间：____年____月____日至____年____月____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《产品数据分析&问题识别》	1.1 学员需要掌握 B 区（电子数码）产品的数据分析，学习相关的专业术语以及识别数据反映的问题； 1.2 学员需要结合线上培训，掌握 Excel 的基本使用功能与技巧。	1. 让学员了解门店常规关注的数据类型，了解门店日常的业绩数据汇报报表，参照《当班岗位》SOP 文件的第 24 页。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 时段业绩汇报模板	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 结业业绩汇报模板	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. 环比、同比概念与计算方法	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
4. 畅销品与滞销品的数据分析与问题识别	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第十三至十四周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 当班的工作内容	1.1 需要掌握当班日常的工作流程与工作内容； 1.2 学员需要实习部分导师安排的关于当班职位的工作内容。	1.1 导师需要让学员了解并学习当班职务的相关工作流程与内容，同时需要让学员实习部分当班岗位的工作内容。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 当班日常工作流程与内容	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 当班岗位实习	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第十五至十六周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1.1. 《人员招募》	1.1 学员需要了解门店员工的编制，流动性，流失高峰期； 1.2 学员需要了解门店员工招聘的来源，面试的技巧与录用的标准。	1. 导师进行门店面试指引带教。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 门店人员应聘要求	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 面试流程与面试问题	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第二阶段总体评分:

自我评价：完全掌握□ 基本掌握□ 一般掌握□ 欠缺□ 需重新带教□

导师评价：优秀☐ 良好☐ 合格☐ 较差☐ 需重新带教☐

第二阶段成长导师评价与寄语:

第二阶段自我机会点与亮点总结:



营 运 领 航 生

第 三 阶 段

营运领航生第三阶段学习内容概况	
线上课程	线下实践
1. 《建立高效沟通》 2. 《自我管理》 3. 《突发事件处理》 4. 《仓库管理制度》 5. 《办公软件-PPT》	1. 《进阶陈列—卖场布局》 2. 《进阶陈列—体验区打造》 3. 《店铺运营管理》 4. 《数据进阶分析》 5. 《仓库管理》 6. 《店长的工作内容》
学习目标： ➤ 学员需掌握进阶陈列的方法与技巧，包括卖场布局陈列，以及体验区的打造； ➤ 学员需要掌握门店运营管理的基本要素以及注意事项等，需要体验至少一天的店长的工作内容与行程； ➤ 学员需要掌握店铺的数据进阶分析能力，包括客单价，客流量，同比，环比等单项数据，同时根据数据的情况，能够找出解决的方案以及要货的技巧； ➤ 学员需掌握团队管理能力，熟练相关办公软件操作。 ➤ 学员需要掌握仓库管理制度，同时掌握门店仓库管理的实际情况与注意事项等。	
晋升考核条件： ➤ 三阶在职时间至少 4 个月； ➤ 出勤良好，三个月内无记书面警告。 晋升考核内容： ➤ 理论考核（30%）+PPT 答辩（40%）+区经面谈（30%） （总分在 80 分以上为考核通过） 考核指引：名创大学“一站到底”，营运领航生三阶试题模拟	
成长导师资料： 姓名： 职别： 联系方式：	

第一至二周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《进阶陈列—卖场布局》	1.1 学员需要了解整个卖场的布局情况以及如此布局的意义与作用； 1.2 掌握门店不同布局带来不同的业绩结果； 1.3 了解门店布局调整的流程与相关申请流程与制度。	1.1 导师根据所在门店进行布局情况的介绍； 1.2 让学员了解如果门店要进行布局调整的流程与申请的制度。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 门店布局情况了解	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 门店布局的原则与技巧	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. 门店布局与业绩的关系	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
4. 门店布局调整的流程与申请	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第三至四周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《进阶陈列—体验区打造》	1.1 学员需要了解试用装体验区打造的意义与作用； 1.2 学员需要掌握门店所有具有试用装体验区的陈列规则（数码配件类、健康美容类、杯子类、季节性产品类等）； 1.3 休闲体验区的管理。	1.1 导师需要介绍试用装体验区打造的意义与作用； 1.2 让学员掌握试用装陈列的标准与技巧与注意事项； 1.3 休闲体验区的管理制度（针对新形象店）。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 试用装体验区打造的意义	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 试用装陈列的标准与技巧	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. 休闲体验区打造的意义与管理（部分门店）	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第五至六周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《店铺运营进阶管理》	1.1 学员需要掌握门店所有岗位的设置以及其工作内容； 1.2 需要掌握门店遇到突发情况的处理流程与应对方法； 1.3 掌握团队管理的原则与技巧	1.1 导师针对所在门店介绍全部岗位设置与工作内容； 1.2 举例说明门店常有的突发情况，以及报备的相关流程与处理的技巧； 1.3 让学员掌握团队管理的基本内容与技巧。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 门店全部岗位的分工与工作内容了解	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 门店运营突发情况处理	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. 团队管理与协作	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第七至八周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《数据进阶分析》	1.1 学员需要了解货品周转率与库存准确率的概念和计算方法，以及相关提高周转率和准确率的方法； 1.2 学员需要了解客单价与客流量的概念和计算方法，以及相关提高周转率和准确率的方法； 1.3 了解门店促销的意义与执行促销活动的要点； 1.4 门店自主要货的原则与技巧，如何通过数据进行要货。	1.1 导师需要解释相关关键数据的概念与意义，以及相关的计算方法； 1.2 导师需要进行促销活动意义的解说，以及门店促销活动执行的注意事项； 1.3 重点带教如何进行门店自主要货，其主要的原则与技巧。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 货品周转率与库存准确率的概念与计算方法	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 客单价与客流量的概念与计算方法	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. 门店的促销活动执行的要点	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
4. 要货原则与技巧	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第九至十周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《仓库管理》	1. 1 学员需要掌握仓库内部的布局，产品具体分类的位置； 1. 2 学员要了解仓库使用的注意事项； 1. 3 学员需要学习仓库的管理制度。	1. 1 导师根据公司相关的仓库管理制度进行带教； 1. 2 导师需要根据日常门店仓库所出现的一些错误示范进行指导； 1. 3 导师需要让学员全面了解仓库的布局与分类。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 仓库的布局与作用	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 仓库产品分类与认识	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. 仓库管理制度	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第十一至十二周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《分区管理-A区》	1.1 学员需要了解A区（健康美容类）产品的细类分类与布局； 1.2 运用陈列八大原则与试用装体验区打造的知识进行A区的陈列管理； 1.3 制定提高A区业绩的可行性方案。	1.1 导师需要让学员学习A区的产品分类； 1.2 让学员运用陈列原则以及试用装体验打造的相关知识进行A区的整体陈列管理； 1.3 审核业绩方案的可行性，给予相关的指导。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. A区产品分类	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. A区陈列管理	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. A区试用装体验区管理	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
4. A区业绩提高方案(模拟)	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第十三至十四周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 《排班管理》	1.1 学员需要掌握门店班次，合理排班的原则，能够掌握基本的排班技巧； 1.2 学员需要掌握排班突发情况的处理方式。	1.1 导师根据所在门店排班的原则，注意事项，技巧等进行带教，学员需要进行至少一次的模拟排班。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 排班的意义与作用	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 排班技巧与注意事项	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
3. 排班系统的使用与实践	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第十五至十六周 实训时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日		
实训内容	学习目标	导师带教指引
1. 店长的日常工作	1.1 需要掌握店长日常的工作流程与工作内容； 1.2 学员需要实习部分导师安排的关于店长职位的工作内容。	1.1 导师需要让学员了解并学习店长职务的相关工作流程与内容，同时需要让学员实习部分店长岗位的工作内容。
掌握的内容	自我评价	导师评价
1. 店长日常工作流程与内容	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
2. 店长工作的实习	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐	优秀 ☐ 良好 ☐ 及格 ☐ 需重新带教 ☐
成长日志：		

第三阶段总体评分:

自我评价：完全掌握☐ 基本掌握☐ 一般掌握☐ 欠缺☐ 需重新带教☐

导师评价：优秀☐ 良好☐ 合格☐ 较差☐ 需重新带教☐

第一阶段成长导师评价与寄语:

第三阶段自我机会点与亮点总结:

储备店经理培训考核阶段	实训时间：_____年____月____日至_____年____月____日
	成长导师：_____ 职称：_____
	_____区域第_____届储备店经理培训班
	储备店经理培训班流程安排： 1、线上课程（3 天） 2、线下集训（4 天） 3、店铺实习（10 天） 4、考核评估（理论+巡店+答辩）（10 天） 5、颁发认证证书
	晋升考核条件： ➤ 三阶考核通过； ➤ 出勤良好，三个月内无记书面警告。 理论考核淘汰制：≥80 分通过；通过后进入线下考核阶段 线下考核内容： ➤ 理论考核（20%）+巡店考核(40%)+答辩考核（40%） （总分在 80 分以上为考核通过）
储备培训班班主任寄语：	

光阴似箭，日月如梭。恭喜你通过所有阶段的理论与实践的学习，相信您已经成为了储备店经理。未来，已来。希望你在未来的日子里，继续发光发热，在名创优品实现人生的理想，在这个平台上，创造属于你的辉煌，我们期待未来的你，可以更强大，更坚韧，更执着。