

<<区域经理纵横之道>>

图书基本信息

书名：<<区域经理纵横之道>>

13位ISBN编号：9787111371373

10位ISBN编号：7111371372

出版时间：2012-3

出版时间：机械工业

作者：逸马连锁标准化执行辅导中心

页数：187

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<区域经理纵横之道>>

内容概要

如何开疆拓土抢占地盘？

如何打造区域精兵强将？

如何得到总部认可实现晋升？

区域经理就像封疆大吏一样独当一面。

然而，上有总部指挥，需时刻唯马首是瞻；下有市场变局，需随机应变；外有强敌环伺，虎视眈眈；内有庞杂部门，管理困难。

本书从区域经理的实际工作出发，重点分析其所面对的各方复杂矛盾，帮助区域经理理清繁琐的任务，全力解决突出问题，使其成为卓越的区域指挥官。

本书采用"案例再现+案例解读+专家建议"的方式，强调实战实用，对区域经理重要工作中的突出问题进行再现，并一解答。

本书是区域经理走马上任、开疆拓土

<<区域经理纵横之道>>

书籍目录

总序

前言

第1部分 区域经理VS总部：管理、沟通与执行

上任之初缺业绩，拓展局面压力大

总部有策略，区域不能总脱节

要让马儿跑，先让马吃草

区域经理的晋升之路

用人不疑，疑人不用，总部如何用我不疑？

经营 销售

价格总是拉动销售的头匹马？

第2部分 区域经理VS竞争对手：开疆扩土，抢占市场

开疆扩土

市场细分

市场扩张

促销战

品牌战

人才战

服务为王

异业联盟

从竞争到共赢

第3部分 区域经理VS加盟商：市场拓展与关系维护

拓展加盟，打响市场头炮

招商谈判，赢取加盟商的信任

合理铺货，扩大市场份额

从旁助力，提高加盟商的主动性

督促执行，提升加盟商的经营能力

深度合作，迈向共赢

第4部分 区域经理VS店长：店长培养与门店督导

店长培养：打造终端销售生力军

贯标行动：推动门店运营标准化

消除分歧：顺利实施督导计划

影子顾客：促进门店运营规范化

强化执行：加强门店执行力的打造

店员培训：提升门店队伍的素质

第5部分 区域经理VS拓展团队：团队打造与团队建设

打造一支稳定的团队

打造一支团结的团队

打造一支规范团队

打造一支充满战斗力的团队

打造团队的尖兵

第6部分 区域经理VS自我：不同角色间的轻松转换

区域执行官：总部命令的践行者

开拓者：分析市场，宏观规划

<<区域经理纵横之道>>

管理者：把控市场，实现区域的良好运营

教练：给予员工必要的训练

将军：建设和打造区域团队

附录 逸马顾问与双轨服务

<<区域经理纵横之道>>

章节摘录

对于企业，尤其是对连锁企业来说，在这样一个竞争激烈的环境里如何实现快速高效的发展，运营和服务的标准化是必不可少的一条。

企业布点面广，涉及范围宽，面对客户众多，如何树立自己企业和品牌的形象？

标准化是最直接的招牌。

我们无论到北京、到上海还是到哪个小城市，走进肯德基、麦当劳都感觉到一种熟悉感，这就是标准化的效果。

同时，标准化也是一种专业的展示，品质的保证。

且不说案例中餐馆里几碟小菜的赠送，我们在不同的城市里逛到同一品牌的店时，感受到的氛围是相同的，甚至一种问好的方式和语气都是熟悉亲切的，这时会有怎样的想法？

他们是在认真做，他们是在用心服务，他们并没有因为地点不同、人员不同而有标准的不同，他们是专业的服务。

专业的服务就是品质象征，品质是顾客最关注的要求之一！

所以，贯标行动势在必行，连锁企业尤其如此。

我们要更进一步地明白，对门店进行督导的目标，不仅仅是要做到标准化，更要做到优秀化。标准化仅仅是一个基本要求，只有将标准执行下去，然后实现优质服务，才是更高的目的。

.....

<<区域经理纵横之道>>

编辑推荐

我的地盘我做主 直面区域经理多重身份 展示区域前线实战经验 区域经理走马上任、
开疆拓土的必读指南 君在朝中臣在野。
作为封疆大吏的区域经理，是将在外，军令有所不受？
还是不折不扣地执行总部命令？
区域经理VS竞争对手：狭路相逢勇者胜。
占地盘，抢份额，处处刀光剑影。
一招不慎，随时都会被超越！
区域经理VS加盟商、店长、团队、自我——区域经理，你做好准备了吗？

<<区域经理纵横之道>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>