

<<店长终端业绩提升手册>>

图书基本信息

书名：<<店长终端业绩提升手册>>

13位ISBN编号：9787301138779

10位ISBN编号：7301138776

出版时间：2008-6

出版时间：北京大学出版社

作者：肖晓春

页数：223

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>

<<店长终端业绩提升手册>>

内容概要

“3个月提升业绩30%的连锁店教练式培训系统”，将中国传统的“师傅带徒弟”及美国最新的“企业教练技术”有效结合，并使之科学化、系统化，形成“我做你看、你做我看、你教人做”简洁实用的固定模式，并通过建立连锁店培训体系与内部培训学院，定期委派资深教练到企业内部或连锁店终端现场辅导及直接带动，从而形成“一带一、传帮带”的人才培育机制及企业文化，大规模、低成本地提升员工素质，迅速、持续地提升销售业绩，在中国特许连锁经营及零售行业，率先实现按业绩提升的效果付费。

<<店长终端业绩提升手册>>

作者简介

肖晓春，品牌营销教练、业绩提升专家，10余年品牌营销及连锁加盟实战经验，帮助多家企业创建全国性品牌与营销渠道、连锁加盟管理体系及内部培训学院。

首创“3个月提升业绩30%的连锁店教练式培训系统”，主讲过数百场企业内训、招商会及公开培训课。

辅导1000多个代理加盟商及连锁店大幅度提升业绩。

服务过的企业有中国移动、惠普、百事、新世界、金利来、流行美、伊泰莲娜、乔士集团等。

“3个月提升业绩30%的连锁店教练式培训系统”，将中国传统的“师傅带徒弟”及美国最新的“企业教练技术”有效结合，并使之科学化、系统化，形成“我做你看、你做我看、你教人做”简洁实用的固定模式，并通过建立连锁店培训体系与内部培训学院，定期委派资深教练到企业内部或连锁店终端现场辅导及直接带动，从而形成“一带一、传帮带”的人才培育机制及企业文化，大规模、低成本地提升员工素质，迅速、持续地提升销售业绩，在中国特许连锁经营及零售行业，率先实现按业绩提升的效果付费。

<<店长终端业绩提升手册>>

书籍目录

第1章 门店顾客开发 宣传单派发 顾客连锁介绍 关联店缔结第2章 店面广告推广 卖场喷绘POP 卖场手绘广告 橱窗形象广告第3章 卖场实效促销 折扣促销 赠品促销 优惠券促销第4章 VIP会员制营销 会员忠诚计划 会员组织的建立 会员征集与推广第5章 信息情报应用 POS系统商品信息 顾客信息 竞争店情报第6章 门店绩效评估与提升 门店绩效评估 门店营运自我诊断 门店扭亏为盈

<<店长终端业绩提升手册>>

编辑推荐

品牌是什么？

品牌是符号，是标记，是令人产生美好联想以及购买冲动的标志。

“3个月提升业绩30%的连锁店教练式培训系统”创始人亲自编撰教程首次解密！

世界500强企业内训、公开培训班课程精华。

本书浓缩了作者十多年品牌营销、连锁终端一线实战及培训、咨询经验，力求专业、系统，尽量简单、实用，同时附有大量的实际操作图表，希望读者结合自己连锁店的具体情况，学以致用。

<<店长终端业绩提升手册>>

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>