

<<卖场管理师培训教程>>

图书基本信息

书名：<<卖场管理师培训教程>>

13位ISBN编号：9787501782291

10位ISBN编号：7501782296

出版时间：2008-1

出版时间：中国经济出版社

作者：[卖场管理师培训教程] 编委会

页数：305

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>

## <<卖场管理师培训教程>>

### 内容概要

未来大卖场将会是零售业的主流业态，将占据更庞大的市场份额，大卖场的迅速发展，使得与之合作的企业里的卖场业务管理人才需求规模巨大，而目前尚无对此部分专业人才的培养机构和机制，针对现状，国际商务职业资格考评委会推出了卖场管理师职业资格认证体系，体系建设基于国际化、专业化和标准化的原则，以培养“会工作的卖场管理师”为目录，满足广大企业对专业的卖场管理人才的需求以及广大求职者对掌握专业技能的需求。

本书介绍了零售业、现代大卖场的基础知识和发展历程及展望，分别阐述了大卖场的操作重点，如资源管理、事务管理、人员管理等内容，以及企业对大卖场的管理重点，如系统作业管理、流程对接管理、经营跟踪管理、平台维护和提升管理等内容，最后提出了企业零售管理人员应有的技能和要求以及有关的零售法规。

本书具有高度的实用性和可操作性，适用于广大零售业卖场管理人员以及相关行业管理人员的认证考试培训需求。

## &lt;&lt;卖场管理师培训教程&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 了解零售业	1.1 零售业概述	1.1.1 零售的定义	1.1.2 零售业态分类及零售终端的定义
	1.1.3 零售业的基本功能	1.2 零售环境的发展变化	1.2.1 国际零售业发展特点
			1.2.2 我国零售业发展概述
第2章 了解现代大卖场	2.1 大卖场概述	2.1.1 大卖场定义	2.1.2 大卖场组织架构及职能
	2.1.3 大卖场赢利模式	2.2 大卖场专业介绍	2.2.1 大卖场营运要素
			2.2.2 大卖场营销活动分析
	2.2.3 大卖场品类管理	2.2.4 大卖场专业术语	2.3 大卖场发展历程
			2.3.1 国内主要连锁业态比较
	2.3.2 主要外资大卖场比较(截止2006年数据)	2.3.3 2006年主要外资连锁企业经营情况	2.3.4 2006年中国大卖场百强
			2.3.5 中国大卖场与国际大卖场的差别
			2.3.6 未来超市展望
第3章 大卖场操作重点	3.1 大卖场资源管理	3.1.1 大卖场供应商管理	3.1.2 大卖场商品管理
	3.1.3 大卖场价格管理	3.1.4 大卖场库存管理	3.1.5 大卖场陈列管理
			3.1.6 本土大卖场自有品牌建设
	3.2 大卖场事务管理	3.2.1 大卖场谈判管理	3.2.2 大卖场促销管理
			3.2.3 大卖场损耗管理
	3.2.4 大卖场竞争管理	3.2.5 大卖场质量管理	3.2.6 大卖场绩效管理—神秘客制度
	3.2.7 大卖场商业贿赂管理	3.2.8 大卖场赠品管理	3.3 大卖场人员管理
	3.3.1 大卖场顾客管理	3.3.2 大卖场人才管理	3.3.3 大卖场促销员管理
第4章 企业对大卖场管理重点	4.1 对大卖场管理的系统作业	4.1.1 与大卖场合作的问题与思考	4.1.2 对大卖场的管理系统
	4.2 流程对接管理	4.2.1 进场流程对接	4.2.2 谈判流程对接
		4.2.3 促销流程对接	4.2.4 新品流程对接
		4.2.5 订单送货流程对接	4.2.6 与采购人员对接
		4.2.7 合同管理对接	4.3 经营情况跟踪管理
			4.3.1 业绩跟踪
		4.3.2 毛利跟踪	4.3.3 价格跟踪
		4.3.4 费用跟踪	4.3.5 品项跟踪
			4.3.6 陈列跟踪
	4.4 合作平台维护与提升管理	4.4.1 供应商排名管理	4.4.2 战略合作关系缔结
			4.4.3 小供应商在大卖场的生存发展
		4.4.4 年度回顾	4.4.5 退场后的再度进场
			4.4.6 应对大卖场窜货
		4.4.7 应对大卖场“竞拍”	4.4.8 大卖场倒闭分析
第5章 企业零售管理人员技能与要求	5.1 企业零售管理人员的素质要求	5.1.1 商务礼仪	5.1.2 能力要求
			5.1.3 行业知识
	5.2 企业零售管理人员应用的管理工具	5.2.1 资料管理工具	5.2.2 业务管理工具
			5.2.3 费销管理工具
第6章 有关零供法规	6.1 《零供法规》出台的背景	6.2 《零供法规》对零供关系的影响	6.3 零售商应对法规策略

<<卖场管理师培训教程>>

编辑推荐

<<卖场管理师培训教程>>

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>