

<<零售之道与术>>

图书基本信息

书名：<<零售之道与术>>

13位ISBN编号：9787506059435

10位ISBN编号：7506059436

出版时间：2013-1

出版时间：胡春才 东方出版社 (2013-01出版)

作者：胡春才

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>

## &lt;&lt;零售之道与术&gt;&gt;

## 内容概要

《零售之道与术:未来中国零售业超越和蜕变之路》内容简介:零售业将是一个未来发展很快的行业,而中国的零售业一直处于摸索、不太成体系的阶段。

《零售之道与术:未来中国零售业超越和蜕变之路》的作者胡春才在食品加工、产品开发、销售管理以及零售业商品管理、营运管理、精确营销管理咨询等方面拥有20年从业经验,在零售业培训行业经验非常丰富。

他在联商网的专业博客“黄山岩松&精确营销”排名第一,已成为资深专家。

《零售之道与术:未来中国零售业超越和蜕变之路》就是他挑选相关博文,整理、修改成书的。

作者根据自己的零售业培训经验,阐述了零售业从业者应该学习的三重境界、列举了国外优秀超市的案例、零售业的学习能力与精细化管理、阐述了这个行业“道”与“术”的双重作用。

道与术既是有别的,但同时也是相通的,正如武术的最高境界是道术相融、融会贯通一样,企业管理之最高境界也应当是道术相融的。

《零售之道与术:未来中国零售业超越和蜕变之路》是一个全面反思零售业状况以及为零售指出前进方向的优秀作品。

在“道篇”中,作者指出:零售企业的竞争最终是人才的竞争,学习能力才是零售企业的第一竞争力。

从人才的开发、成长与培训,到团队建设和企业文化的重要性,在这一整篇中,作者都围绕着“人”来阐述,尤其强调要学习稻盛和夫的经营哲学,做到人尽其智。

“术篇”主要围绕着精细化管理来展开。

作者讨论了零售企业如何推进精细化管理、精细化管理的关键在哪里等问题,着重强调信息化与生鲜经营,并分享了一些精细化管理的案例。

作者自己为精细化管理下了一个定义:精细化管理是企业由目前现状通往更精确、更细微、更协同,从而更有竞争力的一个持续优化的管理推进过程。

它必须充分利用现代的管理科学和先进技术,在对效益与效率的不断评估权衡中实现管理水平的持续提升。

由此可见,精细化管理是因企业而异,因企业的发展阶段而异的,但其追求数字化、精致、细微、协同的最基本理念则是一样的。

作者指出,抓细节并不等于精细化,有效的细节才决定成败。

精细化管理的关键落脚点在门店,书中对门店的选址和店长素质的要求都进行了细致的分析。

作者预测零售业的发展态势为:大卖场将继续其强劲的发展态势;标超将通过生鲜转型和精细化重获生机;便利店将通过引领餐饮业革命而重生;电子商务将风靡天下;购物中心或商业中心的聚客能力会越来越强。

## 作者简介

胡春才，著名零售业管理专家，1985年18岁初中中专毕业参加工作，为着一个不着边际的著名企业家的梦想奋斗至今，曾经于1989年和1991年两度在国企推行内部改革，报考复旦管院研究生四败一胜，在复旦选修了三个专业、发表了6篇论文、组织了一个多达300余人的复旦安徽校友会。2001年复旦毕业后，去了当时中国最大的零售企业——联华超市，在那里忘我地奋斗了5年，业绩优异；后去了上海华院分析，专门给中国移动各省市分公司做了三年半咨询培训服务，2010年创办了上海尚益咨询公司，发明了业内独特的滴灌式培训模式，融合咨询与培训，追求最终的产出效果，现有《卓越店长训练营》、《卓越零售高管训练营》、《卓越采购训练营》等内训和公开课课程，均获得了客户方的高度认可。其在零售业最有影响力的《联商网》上，以黄山岩松为笔名至今已发表了430余篇、近120万字的原创性的高质量的博客，获得了包括大润发董事长黄明端、步步高董事长王填等业内大佬们的高度认可及广大零售业界网友的喜爱和热捧。

## &lt;&lt;零售之道与术&gt;&gt;

## 书籍目录

序一 序二 作者序 第一篇道篇—以人为道打开生命开关，人尽其智 第一章打开企业竞争的总开关 零售企业的竞争最终是人才的竞争 人才开发是企业的擎天柱 第二章打开企业学习力的开关 学习能力是零售企业第一竞争力 企业学习的三重境界，你居何处？

第三章打开人才成长的开关 人材人才人财，人财才是财神爷 第四章打开人才培训的开关 要想盈利模式转型，还得做到有效培训 培训效果直入八重以上境界 第五章打开机制红利的开关 “机制红利”是区域型零售企业的命根子 第六章打开团队建设的开关 要取真经就得打造唐僧团队 第七章打开企业文化的开关 从兴隆大家庭看企业文化建设 从步步高看杂交文化的魅力 第八章打开管理飞跃的开关 零售企业学习的三重境界 第九章案例分享 苏宁超越国美的关键在哪里 大润发的智慧——以学习求生存 大润发的智慧——挖掘群众智慧 大润发的智慧——与合作伙伴一起成长 第十章学习稻盛经营哲学，做到人尽其智 明确事业的目的和意义 胸怀强烈而持久的愿望 付出不亚于任何人的努力 钢铁般的坚强意志 燃起昂扬的斗志 经营企业，临事有勇 抱同情心，诚实待人 乐观向上，不失诚挚之心 第二篇术篇—以事为术把事做到极致，穷其可能 第十一章精细化管理的支撑点 零售企业如何推进精细化管理 精细化管理：做什么？

怎么做？

第十二章抓细节不等于精细化 有效的细节才决定成败 第十三章精细化管理的关键落脚点在门店 零售业发展需要特种兵店长 5S管理助力门店现场管理升级 第十四章向中国移动学习精细化管理 零售业可以向中国移动学点什么？

第十五章信息化成就精细化管理 没有信息化，就不可能有精细化 第十六章生鲜是精细化管理的试金石 生鲜经营的六重境界 第十七章精细化管理助推标超重生 标准超市寻求超越的三级助推火箭 第十八章持续精细化的利剑——QC小组 QC小组让精细化管理飞起来 第十九章精细化管理的案例分享 国内超市如何超越外资巨鳄？

大润发的智慧——以工业化思维来经营零售业 大润发的智慧——钻进顾客肚子里 大润发开新店的秘诀 第二十章学习稻盛经营哲学，把事情做到极致 设立明确目标，并与员工分担 销售最大化，经费最小化 定价即经营 不断创新、精益求精 跋：中国零售企业复兴的道与术 致谢与感恩

## 章节摘录

版权页：也就是说，只有当人才转化成为人财以后，对企业、对个人才有真正见得着的价值。

那么，有哪些因素会阻碍那些看起来是人才的人最后成为人财呢？

人才通往人财道路的唯一通道就是“适合”，也就是说当人才找到了适合某一企业具体情境的解决方案，那么他才有可能为企业创造看得见摸得着的价值，此时他才可能被称作是人财；从社会来看也是如此，比如当某个人才为社会提供了合适的商品或服务，并同时创造出了很好的商业模式，使得他的产品或服务能够顺利地被客户接受买单，并同时使自己盈利，这样的人就一定社会的人财——企业家了。

合适的就是最好的，这是人才成为人财的最佳路径，也是捷径。

那么，作为人才，怎样才能保证自己达到合适的境界呢？

第一是持有良好的心态。

在多数情况下，阻碍我们找到适合此地此情的合适解决方案的并不是多变的环境，也不是他人的干扰，而是我们自己的心境和心态。

人都有两大天敌——惰性与自满。

当我们遇到一个问题时，往往情不自禁地用过往的经验来套，或者用理论框框来套，而不愿做更细致的调查研究，以至于最后酿成刻舟求剑的笑柄。

人才之所以被称为人才，在于他已经有了一定的积累，无论是理论知识或者是行业经验都已经达到一定的高度，但是如果他缺乏更清醒的认识，即便再深刻的理论和再成功的经验，在一个具体的案例中都有可能翻船。

就像常胜将军关公能够温酒斩华雄、能够百万军中取上将首级，但是却在号称坚不可摧的麦城败给一个无名小卒一样，在历史上，我们也常常发现一个奇怪的现象：越是成功的人越容易失败在一些不上眼的小事上。

究其原因，还是在于心态方面，俗语说的“被胜利冲昏了头脑”就是经典注释。

“清零”不够是这些常胜将军由胜利走向失败的心理根源。

那么如何做到清零？

忘记自己过去的经验，忘记以往的理论，一切从实际出发，洞察就目前情境下，问题有哪些？

关键是什么？

什么才是最佳的解决方案？

这样也就不会被假象所蒙蔽，就容易直击事物的本质而给出恰如其分的解决方案，达到这种境界的话，人才的财气也就不会差了。

第二是寻找正确的方法。

人才者，我们常常会把那些口若悬河、滔滔不绝、旁征博引者引以为人才，也许这些人相对于那些孤陋寡闻者确实可以算是人才，但是能否成为人财，给企业带来与其才气相匹配的财气，这就要看他面对具体的问题、具体的人和事能否给出最恰当的解决方案了。

人才者，不仅要有“道”层面的坐而论道，更要有“术”层面的行而“手到病除”才行，所以，能否针对具体的问题、具体的情境给出可执行的、投入产出比高的解决方案、解决办法，才是判别人才与人财的分水岭。

第三是及时彻底地跟踪与总结。

谁都很难保证自己一出手就战果累累，因为我们对于任何客观事物的认识都是有一个过程的，而任何事物在我们面前要展现出其庐山真面目也是有一个过程的，这就决定了对真理的认识是一个渐进的过程，是一个逼近真理的过程。

那么怎样才能保证我们自己能够更快速地接近真理呢？

个人觉得及时彻底地跟踪与总结是最为关键的环节。

我以前在联华快客做商品管理总部经理时迅速地从一个外行转型为业内专家，靠的就是及时彻底地跟踪与总结；而现在给若干企业做滴灌式培训的“卓越店长训练营”，靠的也正是这种功夫。

也许我所说的比起业内高手来，远不如他们精彩，理论上也不如他们的先进，但是相对于那些只是在

别人脑海里滑过的培训而言，我所做的培训大多能够留下来、渗透到学员的管理思维中，这就是跟踪与总结的魅力。

编辑推荐

《零售之道与术:未来中国零售业超越和蜕变之路》编辑推荐：零售企业的核心竞争力是什么？中国本土的零售企业在面对日益激烈的竞争时，最应该注重的是什么？

《零售之道与术:未来中国零售业超越和蜕变之路》的作者胡春才是中国零售培训业有名的培训师，经他指导培训的零售企业和超市遍布全国。

基于十数年精专于零售行业的培训经验，作者形成了自己独特而实用的零售业经营理念和从业者指南。

从《零售之道与术:未来中国零售业超越和蜕变之路》中，零售业从业者会学到：人才在零售行业中起到的作用是什么；如何通过三步骤培养一个合格的人才；怎样进行零售业的文化建设；零售业管理的三重境界是什么，会对行业起到什么决定性的作用；如何做好精细化管理；如何培养超级店长；超市中货品（例如生鲜）如何经营；结合经营之圣稻盛和夫的理念对零售业进行定义，为从业者建言。

《零售之道与术:未来中国零售业超越和蜕变之路》可以说是接地气的零售行业必读教程，足够通俗，足够实用，也足够道理通透，这是中国零售业从业者的指导教材，也是有志于进入这一行业的新人的入门索引。

## <<零售之道与术>>

### 名人推荐

这本书没有太多的理论，但很有哲理，拉其“道”篇，这是值得经营者深思熟虑的，尤其作者特别强调人才的重要、人才的培育、潜力的开发，如何留住人才，包括团队建设、企业文化，无一不是围绕着“人才”转。

企业经营四要素——市场、资金、技术、人才，内地不缺市场、不缺资金，缺的是人才，有了人才，就有了技术，最重要的还是“人才”。

——黄明端 大润发中国区董事长 下一个十年，应是本土零售商取势明道、全面超越和蜕变的十年！我完全同意华润CEO洪杰先生的观点：任何一个大国的主流零售商最终一定是本土企业。

——王填 第十届、第十一届全国人大代表，步步高商业连锁股份有限公司董事长 作为联商博客的长期作者和博客之星，胡老师的文章通俗易懂，充分结合行业现实与企业案例，深入浅出，探讨零售业的困惑与解决之道，挖掘优秀企业的成功基因和经营哲学；与胡老师相识多年，其为入勤奋务实，乐于分享，亦师亦友，孜孜不倦服务于，零售行业。

在此隆重向业内同仁推荐胡老师的首本著作。

——庞小伟 联商网董事长



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>