第一图书网, tushu007.com

<<开小店如何成功管人>>

图书基本信息

书名：<<开小店如何成功管人>>

13位ISBN编号：9787513601276

10位ISBN编号：7513601275

出版时间：2011-1

出版时间：中国经济出版社

作者：欧阳慧

页数：166

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

第一图书网, tushu007.com

<<开小店如何成功管人>>

前言

俗话说，生意做遍，不如开店。
家有良田百亩，那也不如开个临街小店。
开店成功，等于从此拥有了稳定优厚的收入。
小店门类众多，比如饮食店、日杂店、理发店、服装店、书店……门面虽然不是太大，必须商品备全。
投资也少，风险也小，经营方式灵活多变，经济效益稳定可观，日积月累，小钱攒大钱。
小店铺，大财富。
那么，开店有什么独门技巧呢？
其实，开店成功基本上不需要什么高深的文化，满腹经纶的读书人未必会开好店，往往倒是那些对人情世故比较明白、最不起眼的普通人更容易开店成功。
为什么呢？
这绝对不是瞎忽悠您，不信请听这一段：“垒起七星灶，铜壶煮三江。
摆开八仙桌，招待十六方。
来的都是客，全凭嘴一张。
相逢开口笑，过后不思量。
人一走，茶就凉。
有什么周祥不周祥。
”这段耳熟能详的经典唱段不仅活生生地刻画出了机智干练的阿庆嫂——春来茶馆老板娘的形象，更通过这段唱词道出了一番如何开店的生意经。
正所谓处处留心皆学问，开小店必须会眼观六路、圆滑通达，一句话，就是要会处世、会管人。
开小店，学问大。
据说当年阿庆嫂的扮演者洪雪飞为了演好阿庆嫂，光是摆弄手上那块抹布就琢磨了两个月，之后上台表演才做到了神形兼似。
话再说回来，要开店，无论你经营何种店铺，首先必须学会管理。
而管理，最根本的一条，就是对人的管理，把人管理好，人才是最大的智能资源，抓住人才，等于已踏上了成功的跳板。
开小店少不了管人用人与各种人打交道，但创业者一般无法掌握丰富的人员管理经验或多方面专长，本书就是从店铺经营的选人、育人、留人几个方面人手，讲述了人才的引进和选拔、培训管理对店铺发展的影响，以及如何与顾客打交道，面对不同的顾客应采取不同的策略应对，介绍了高效的店铺内部和外部人员管理的具体方法。
全书语言通俗易懂，对店铺中每一职位给予准确的定位和要求，对店铺经营者做好人员管理有一定的指导意义，对于管理学研究者和有志创业人士也有一定的借鉴参考价值。

内容概要

1. 全书对管理知识要求较低，只需读者掌握初步的人力资源知识，结合案例，内容丰富，应用范围广泛。
这是一本专为店铺经营者编写的日常管理培训教程，完全依照店铺的管理实践精心打造，紧跟时代发展步伐，特色鲜明，简洁实用，特别适合急需提高管理水平的店铺小老板、经营者随时查阅。
2. 本书以简明和深入的方式阐述了初开店者所面临的与各类人打交道的问题以及相应的应对方式、方法。
在充分考虑到适合初开店者使用的前提下进了严谨的论述，有助于学习和掌握。
3. 本书结合店铺经营的实际，内容与案例紧密结合，主要从店铺人员管理的实践人手，使读者对如何管人、用人能够有贴切的体会，便于读者进入应用的领域。
全书共分为十章。
第一章介绍了开店铺如何选择合伙人，第二至五章介绍了如何招聘员工，管理、培训员工。
如何留住员工，这部分内容具有很强的实用性，是全书的重点。
第六章主讲与顾客的人际关系管理，怎样应对各类型的顾客。
第七章介绍了怎样与竞争店友好相处。
第八章介绍了如何处理突发事件，如盗窃，遇到顾客打人伤人事件怎么应对。
第九章主讲店铺日常的财务管理，如资金怎么管，赢利怎样分配，亏损怎样弥补。
第十章介绍了店铺转让、散伙的处理方法。

<<开小店如何成功管人>>

书籍目录

前言第一章　合伙开店前准备　一、谨慎选择合伙人　二、合伙创业的注意事项　三、合伙开店的利与弊　四、合伙财产　五、夫妻合伙　六、其他家庭成员的合伙　七、朋友合伙　八、零合伙人——个人独资　九、合伙人的权利义务　十、合伙人的职责　十一、资金的筹集　十二、合伙内部的利润分配与亏损分担　十三、合伙纠纷　十四、合伙权益的转让　十五、盘店、租店　十六、办理开业手续　案例：夫妻小店寻“钱”途窍门出人意料第二章　招聘员工_　一、招聘人员的选择　二、雇佣的标准　三、现场招聘会招聘　四、中介机构招聘　一　五、招聘广告招聘　六、员工推荐　七、应聘人员初步筛选　八、行为模式面试　九、岗位技能面试　十、面试的技巧　十一、考核应聘者的职业道德　十二、面试后的复查　十三、怎样挖有能耐的伙计　十四、外地人的招聘　十五、短期工的招聘　十六、聘用通知　十七、签订劳动合同第三章　管理员工　一、试用期　二、员工培训　三、员工的仪表仪容　四、不同员工数量的管理　五、培养店员的团队精神　六、店员绩效考评制度　七、激励员工　八、规划店员职业生涯　九、管理“不听话”的员工　十、监督员工　十一、奖惩制度　十二、制定休假制度　十三、加班安排　十四、帮助办理暂住证、健康证　十五、如何面对员工偷懒　十六、处理员工间纠纷　十七、特殊店员的管理　十八、面对加薪要求处理办法　十九、店员的辞退第四章　留住员工　一、员工跳槽的原因　……第五章　吸引顾客第六章　与顾客打交道　第七章　与竞争者打交道第八章　处理店铺偶发事件第九章　店铺财务人员管理第十章　店铺转让散伙

章节摘录

第一章　合伙开店前准备　　一、谨慎选择合伙人　　在创业的开始阶段，由于资金、人才、经验的不足，在自己势单力薄的情况下，这时选择一个志同道合的朋友，合伙经营，能够充分利用集体的力量。
很多创业者在选择合伙人时，总喜欢在熟悉的圈子里找，亲朋关系结盟创业是中国创业者的首选，其结果是，有的成了“天合之作”，有的则成了“貌合神离”，有的甚至成了哭笑不得的“前世冤家”。
找合伙人一同经营，一般情况下还可以节省开支。
房租、电话费、电费不会因有两个人经营而比一个人经营增加一倍，两个或三个人合伙经营同样可以只雇一名秘书、一名会计，其他工作人员也不会因是合伙经营而比个体经营多，并且，当你生病或疲惫不堪时，有人能替你顶上去，完成你该做的工作，这是多么令人安慰的事。
只要你能找到一位合格的合伙人，这些作用就能得到充分发挥。
能够迅速扩大店铺的实力，减少个人经营的风险，合伙开创成功之路，是许多小店老板的强烈愿望。
合伙人问题是与自己利益关系最密切的问题，对自己利益的影响比其他问题更直接，由此可知，合伙人对业务的开展，对经营能否成功的影响非常大。
那什么样的合作算是合伙呢?按照《合伙企业法》第二条的定义，是指“依照本法在中国境内设立的由各合伙人订立合伙协议，共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的营利性组织”。
本书中所指的合伙店铺主要参照《合伙企业法》中的规定。
当然，合伙做生意也可以采用有限责任公司或股份有限公司的形式，其中区别在本章结尾有简单介绍。
合伙开店就是一次契机，也许是你腾飞的起点，也许是你发达的基础，好的合作使人飞黄腾达，有好的合伙人是一生的幸运，不适宜的合伙人则会两败俱伤。
因此，选择合伙人时一定要全面衡量，慎之又慎。
……

第一图书网, tushu007.com

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