

<<管店王>>

图书基本信息

书名：<<管店王>>

13位ISBN编号：9787545411119

10位ISBN编号：7545411110

出版时间：2012-1

出版时间：广东经济

作者：肖晓春

页数：213

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>

## <<管店王>>

### 内容概要

您希望您的店长经常性地激励导购，提高士气吗？

您希望您的店长利用各种手段做广告，吸引更多顾客进店吗？

您希望您的店长能上通下达，沟通协调店面整体关系吗？

您希望您的店长经常为导购提供必要的培训辅导吗？

《管店王(高绩效店长)》就是这样一个以提高“绩效”为中心的多面手，本书将告诉您高绩效店长是如何提高团队士气、工作效率及团队销售业绩的，帮助普通店长从经验型店长成长为知识型管理者，从而打破企业“门店易开，店长难求”的魔咒，轻松建立连锁商业帝国。

《管店王(高绩效店长)》的作者是肖晓春。

## 作者简介

肖晓春，品牌营销顾问、业绩提升专家。

长期致力于为品牌注入文化灵魂、提高产品附加值的研究与应用，帮助企业实施品牌文化营销策划，赋予品牌载体的产品文化内涵，并以喜闻乐见的品牌故事、产品解说方式诠释品牌文化，低成本、高效率推广品牌并提高附加值。

十多年以来，肖老师深入调研数以千计的门店终端，总结出最常见又难以应对的销售服务典型问题或情景，提供完全针对性的问题解决策略以及令顾客满意的销售服务妙语，配合“实战培训+执行顾问+现场教练”的顾问式培训模式，实现快速、持续地业绩提升。

肖老师广受欢迎的培训课程有：“汽车销售实战情景训练”、“汽车销售天龙八步”、“汽车代理经销商超级赢利模式”以及为汽车企业、4S店、汽车美容店及维修服务站量身定做“销售服务沟通解决方案”、“门店业绩提升解决方案”以及“连锁店督导与培训解决方案”等。

书籍目录

- 1 店长职业化素养
  - 1.1 店长的职业定位
    - 店长的角色认知
    - 店长的岗位职责
    - 店长的工作权限
  - 1.2 店长的能力与素质修炼
    - 店长应具备的能力
    - 店长应具备的素质
  - 1.3 店长的工作重点
    - 店长的三大工作内容
    - 店长日周月的工作重点
  - 1.4 店长的职业生涯规划
    - 认清自己
    - 店长职业生涯发展的出路
    - 制订具体的行动计划
- 2 精益货品管理
  - 2.1 进货管理
    - 商品采购的重点
    - 进货管理作业
  - 2.2 存货管理
    - 存货分析
    - 存货控制的策略与方法
    - 仓库管理
  - 2.3 盘点管理
    - 盘点作业规划
    - 盘点作业的实施
    - 商品盘点管理制度
  - 2.4 防损管理
    - 商品损耗的原因分析
    - 防损控制的措施
    - 残损商品处理
- 3 店面形象管理
  - 3.1 店面外观
    - 门面与店门
    - 招牌设计
    - 出入口
  - 3.2 橱窗布置
    - 橱窗布置的方法
    - 橱窗设计的要点
  - 3.3 商品陈列
    - 商品陈列的原则
    - 商品陈列的方法
    - 商品陈列的技巧
  - 3.4 卖场热销氛围
    - 店内广告

## <<管店王>>

灯光

其他

### 4 员工管理

#### 4.1 员工招聘与甄选

确定人员需求

制订招聘计划

人员甄选

试用考核

#### 4.2 用人与留人

把合适的人用在合适的位置上

如何应对人员的流失

#### 4.3 员工激励

充分了解店员的需求

有效激励店员

如何让店员快乐工作

#### 4.4 员工绩效考核

制定合理的绩效目标

绩效考核的实施

绩效考核结果的应用

#### 4.5 店员的奖惩

店员奖励的实施

惩罚店员的实施

店员奖惩细则范本

### 5 销售管理

#### 5.1 扩大销售的途径

增加顾客人数

增加顾客购买量

提高商品毛利率

提高顾客的重复购买率

#### 5.2 销售计划的制订

拟订销售计划的步骤

销售计划的内容

销售计划的实施

#### 5.3 商品价格管理

定价

降价

提价

#### 5.4 售后服务

三包服务

顾客投诉处理

### 6 店员培训

#### 6.1 培训规划与组织实施

培训规划

培训的组织实施

#### 6.2 新店员入职培训

新店员培训的内容

新店员培训的实施

### 6.3 职业形象与服务礼仪

职业形象塑造

服务礼仪规范

### 6.4 销售技能培训

商品推介

异议处理

交易促成

#### 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>