

<<开店容易守场难>>

图书基本信息

书名：<<开店容易守场难>>

13位ISBN编号：9787550704589

10位ISBN编号：7550704589

出版时间：2012-8

出版时间：海天出版社

作者：符凯

页数：246

字数：200000

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>

<<开店容易守场难>>

内容概要

销售是一件很有意义的事，无论你销售什么，它只是产品的不同，任何产品的销售方式、技巧及种种话术，其实都可以贯穿运用。

《新锐培训系列:开店容易守场难》主要是将各种实战案例及个人故事详细阐述。

以导购员为核心，围绕顾客、产品明确导购员工作职责、工作态度，简单明了的讲述了销售前、中、后的各种技巧、销售中的话术与大家共同学习。

<<开店容易守场难>>

作者简介

符凯，深圳符凯企业管理顾问有限公司总裁兼首席顾问；中山美盈实业（巴里巴特）企业战略发展顾问；中国家具产业教育学院特聘客座讲师；搜房中国装修大学客座讲师，专家顾问团营销战略顾问；互讯及多家主流媒体营销战略顾问；资深企业、营销战略规划人、资深营销策划人；零售终端经营管理实战论坛创始人；零售业必须走进终端实现实战训练的倡导者；上海国际连锁经营学院“中国首届大型综合超市店长培训”参与者之一；中国零售业首批从业者之一。

上世纪90年代进入零售业，相继从事大型综合性百货超市、纯百货商场、主题性商场（家私、家电等）管理，独立筹备组建上万平方米商场数十家，从基层执行者到企业整体规划和建造者，具有十八年零售终端经营管理实战经验，独特的营销策略思维及企业整合管理能力；熟悉零售行业运作及商场现场管理、人员素质培养、销售实战经验和建造团队的能力。

在销售、营销、管理方面积累了丰富的实战经验。

<<开店容易守场难>>

书籍目录

认识篇

第一章 连锁店成功经营的四大要素

第一节 加盟不是获利保证

第二节 店面行销不同于产品行销

第三节 企业成功的五大力度

终端管理篇

第二章 管理的真谛

第一节 管理二字的歪释

第二节 店面经营七大管理

第三节 5S管理对终端经营的重要性

第四节 薪酬策略制定是提高业绩的根本

第五节 目标管理

终端营销篇

第三章 “营”属虚“销”属实

第一节 家具行业的营销现状

第二节 终端不可或缺的四大营销模式

终端服务篇

第四章 顾客服务认知

第一节 顾客服务的相关标准和规范

第二节 顾客服务的分类及常见的服务项目

第三节 导购员接待服务

第五章 客户服务管理

第一节 客户档案管理

第二节 客户问题处理

第三节 门店售后服务管理流程

第六章 营销活动经典案例

案例一某家具品牌某系列产品开业庆典

案例二某某建材城社区营销推广方案

案例三某某品牌鸡尾酒会活动方案

案例四终端日常节假日联营活动

第七章 终端管理工具箱

工具一专卖店开店程序及必备事项

工具二客户问题处理实战演练话术

工具三终端销售管理技能现场演练十场景

工具四终端经营管理相关表格

工具五终端店面会议制度

工具六目标管理案例分解

工具七终端店面人员工资体系及绩效考核办法

<<开店容易守场难>>

章节摘录

版权页：插图：我一直认为，中国的汉字确实是博大精深，我们的老祖宗真是有才，每一个字、每一个词都是非常有意思的，简单的诠释就是可以将每个字或词拆分后即可理解。

在此，我们就“管理”二字来如此理解一下吧！

管理的“管”字，按《说文》的正确解释，本义是指一种类似于笛的管乐器，后泛指管乐器。

管，如簾，六孔，十二月之音，物开地牙，故谓之管。

白话怎讲，“管”是有六孔和一定的形状而成的可以发出音乐的管乐器，可以形象地理解为“管”是表示通过一定的方法和规范来达到产生音乐的功效和目的。

结合企业，它可以指制度、规范、流程，是科学性的东西。

而在这里的“歪解”是从“管”字的字形和造字原理进行“歪曲”解读。

诸位可以注意到，“管”字的最上面是竹字头，竹代表惩罚，就像古代先生惩罚学生要用竹尺一样，很多人在上小学时，由于调皮捣蛋，应该都“享受”过老师的竹尺“礼遇”，其钻心的疼痛，相信他们至老仍记忆犹新。

“管”字的中间是个宝盖头，可以形象地把它想象成中间有个把手提起的天平，这个宝盖头，就代表着平衡、均衡的意思。

说到这里，不禁想起我曾经的一位领导（我心目中的导师）对我解释的管理意思：管理没有具体的方法，而是犹如一个天平，如果说左边是强制性，右边是人性化，无论是偏重于左边还是右边，都会不公平，如何使其平衡，那要看管理者个人的把控能力。

我们回头再来看看，那“管”字的最下面是什么呢？

我们把它幻想成两个形似“口”字，被形似竹签的“一竖”串起来，像不像老百姓喜爱的糖葫芦？

糖葫芦代表什么？

糖葫芦代表奖励。

在旧社会甚至古时候糖葫芦是很多孩子喜欢的。

由此，“管”字的说文解字是不是有点“真相大白”了：上边代表惩罚，中间是平衡，下边是奖励

。

这不就是企业管理里常说的，奖罚分明。

既有奖，也有罚，奖罚要均衡处理，二者要缺一不可。

再延伸一点，就是企业管理里的激励机制，既要有正面的激励、奖励员工，又要有负面的激励惩罚员工；既不能以罚代管，也不能只奖不罚。

我在管理实践中也认识到激励机制对管理者是多么重要的一个管理手段和工具。

任何管理良好的企业，都是善用激励机制奖惩手段的企业。

有些企业偏奖，有些企业偏罚，但两者都不能偏激，否则，都会出现管理问题。

<<开店容易守场难>>

编辑推荐

《新锐培训系列:开店容易守场难》编辑推荐：卖场建立起来了，真的就算大功告成了？为什么投资者经常抱怨开店容易守场难？

《新锐培训系列:开店容易守场难》为终端经营投资者指出了一条明路。

<<开店容易守场难>>

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>