

<<店铺薪酬、奖金和红利分配技术>>

图书基本信息

书名：<<店铺薪酬、奖金和红利分配技术>>

13位ISBN编号：9787802344730

10位ISBN编号：7802344735

出版时间：2009-10

出版时间：中国发展出版社

作者：高彩凤

页数：162

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>

## <<店铺薪酬、奖金和红利分配技术>>

### 前言

开店是创业经营的开始。

世界上很多著名的企业家和富豪们都是从经营店铺起步的，比如零售业航母沃尔玛的创始人萨姆·沃尔顿，亚洲首富李嘉诚年轻的时候也是在店里当伙计，从事销售工作。

这些人从店铺经营中掘得“第一桶金”，自此踏上了创业发家的历程。

然而，就在人们把开店作为投资和再就业的理想渠道时，许多店铺经营者却大吐苦水，感叹竞争激烈，生意难做。

的确，在十米一小店、百米一大店的竞争环境中，要想成功地经营好一家店铺确非易事。

各方面的工作都要做到位，各个环节都不能出错。

为了解决店铺经营者的管理问题，我们对几十家通过经营壮大的零售连锁企业进行了全方位的研究，包括沃尔玛、国美电器、苏宁电器、迪信通、宜家等企业，旨在找出中小店铺的成功秘诀，发掘中小店铺的经营绝学。

在分析与研究的时候，我们发现，长期以来，店铺的经营管理者缺少系统的、理论与实践相结合的日常经营管理方法。

很多店铺管理者游弋于各种五花八门的理念之间，却无法解决日常运营管理中的具体难题。

所以，打造一套终端店铺常用的、可查询的管理图书，是目前的当务之急，也是编撰这套书的初衷。

## <<店铺薪酬、奖金和红利分配技术>>

### 内容概要

本书围绕店铺经营中员工的薪酬、奖金和红利的分配问题，对店铺薪酬的种类、底薪与提成的设置、奖金体系、奖金设计方式、薪酬调查、薪酬调整等内容进行了详细的阐述和剖析。本书从现实情况出发注重实用性，能带给店铺经营者以新颖、系统、科学的薪酬理念，并用众多的实例告诉读者，零售业终端经营有一个重要规则——只有分得好，才能卖得好。

## <<店铺薪酬、奖金和红利分配技术>>

### 书籍目录

第一章 利益攸关——薪酬分配决定成败 成也薪酬，败也薪酬 薪酬设计的流程第二章 因地制宜——实用的店铺薪酬分配模式 店铺薪酬的种类及组成方式 店铺不同职位的薪酬设计方式 店铺奖金的发放形式 店铺人员职位与薪酬的晋升第三章 双管齐下——做好价值分析和薪酬调查 岗位价值分析 薪酬调查第四章 绩能为本——掌握绩能才有章可循 员工能力测评 员工的绩效评估第五章 动态平衡——根据现实情况调整薪酬 情况不同，薪酬调整也不同 薪酬让员工自动自发

## <<店铺薪酬、奖金和红利分配技术>>

### 章节摘录

(3) 绩效分配模式绩效分配模式俗称“计件工资制”。

主要是根据员工在实际工作中的劳动成果，确定员工薪酬的工资制度。

绩效越高，工资水平也就越高，俗称多劳多得。

优点：能充分发挥员工的潜能和积极性，特别是在销售店铺，这种优点更加明显。

这对员工既是压力也是动力——要想多拿钱，就必须多干活。

缺点：在一定程度上，破坏了员工之间的团队精神。

员工之间会封锁信息，保守经验，甚至可能会争夺客户。

对那些必须团队合作才能有好的产出的店铺，这种方法就不适用。

还有，如果员工的绩效同组织的利益不一致，就可能发生个人绩效提高，组织的绩效反而降低的情况。

。

那么这种分配模式也就失去了它本身的价值。

(4) 岗位技能分配模式岗位技能模式是指除岗位不同、薪酬不同的标准之外，在同样的岗位中，还会因为担任此岗位人的技能不同，得到不同的薪酬。

这既考虑到了岗位的不同，也考虑到了技能的不同。

所谓岗位技能工资，就是按照职员担任的职务规定薪酬标准，不同职务有不同的薪酬标准，在同一职务内又划分若干等级，每个职员都在本人职务规定的薪酬等级范围内评定薪酬。

优点：能做到相对的公平，体现了技能不同、薪酬不同的原则。

缺点：相对死板，并且不能很好地开发员工的潜力，特别是在一些员工能力改变比较快的店铺，比如服装卖场、数码产品卖场等店铺，员工的销售技能能在短时间内获得提升，如果没有及时更新员工的技能等级，会妨碍员工的积极性，造成不利的影响。

由此可见，到现在为止，还没有任何一种模式是真正完全适用于任何一个店铺的。

也就是说，在店铺的经营过程中，经营者应该根据店铺的不同情况、不同发展阶段、不同的发展方向和目标而使用不同的薪酬分配模式，这样才能适应店铺的需要。

## <<店铺薪酬、奖金和红利分配技术>>

### 编辑推荐

《店铺薪酬、奖金和红利分配技术》：员工似乎对自己的工资永远都不满足，我们郁闷！

面对奖金发放，员工却并不领情我们心寒！

如何将薪酬、奖金变为员工提升销售业绩的发动机？

怎样制定有效的激励系统和薪酬体系，留住人才才能留住店铺业绩的辉煌！

《店铺薪酬、奖金和红利分配技术》将与您一起探讨这一敏感话题。

店铺“薪”酬中国零售业提升业绩必选培训教材现在各行各业的竞争都已进入白热化的阶段，并最终体现在零售终端市场的竞争上。

为更好地传播零售行业的经营管理知识，为广大零售从业人员服务，我社推出了“零售商学院”系列品牌图书。

本系列品牌图书贯彻“专业图书，提升零售业核心竞争力”的出版理念，专注于中国零售业态的经营和管理，将零售业咨询与培训服务的知识成果转化成为书籍，并以此打造中国零售行业必选的培训教材。

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>