

<<金牌店长提升教程>>

图书基本信息

书名：<<金牌店长提升教程>>

13位ISBN编号：9787807242727

10位ISBN编号：7807242728

出版时间：2006-12

出版时间：京华出版

作者：尚丰，张乡云 编著

页数：259

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>

<<金牌店长提升教程>>

内容概要

我国各类专卖店、连锁店企业已超过1000万家，但与此形成鲜明对比的是店长经理十分匮乏。据统计，全国店长经理缺口超过100万人，这已成为制约企业发展的瓶颈，是各品牌企业招聘的重点和难点。

所以专业的职业店长经理培训已成为必然趋势，是个人走上成功职业生涯的一条捷径。

《王牌店长核心教程》系统全面，可操作性、可读性强，是零售企业进行店长培训以及职业店长、有志于成功的店员进行自我提升的绝佳教材。

<<金牌店长提升教程>>

作者简介

尚丰，国家注册咨询师、中国实战营销网首席营销培训师、北京尚储丰盈文化传播有限公司董事总经理、近30家专业营销网站与主流杂志专栏作家、特约撰稿人、多家企业营销顾问公司特聘营销讲师、清华、北大等多所大学与管理学院营销管理研修班特聘讲师、10余年一线市场推广与营销管理工作经历、跨国外资公司销售经理、营销总监经历、内资公司重点客户部总经理、营销副总经历、多次被英特尔总部、三星总部等跨国公司聘为营销培训讲师。

<<金牌店长提升教程>>

书籍目录

第一章 自我管理——店长应该是这样的融在血液里的使命感多重角色定位明确的工作职责精心的工作安排不可或缺的进取心成功的职业形象第二章 店面管理——魅力店铺三步曲选个性性价比最高的店址对店面进行整理包装让商店陈列成为无声的导购第三章 商品管理——是经营之本卖的都是最合适的商品适时适量地进货完善盘点制度有效的控制存货严格挑选合适的供应商第四章 销售管理——赚钱才是硬道理定一个让消费者心动的价格潜心培养优秀的导购员用顾客喜欢的方式迎接他们巧妙处理异议13个妙招让你快速成交变着花样做促销耐心处理顾客的退换货要求第五章 客户管理——让上帝心满意足全面了解顾客的购物心理正确引导顾客的购买决策区别对待不同类型的顾客第一时间处理顾客的投诉为顾客提供满意的售后服务第六章 员工管理——打造王牌之师招聘合适的店员对新员工进行岗前培训严格绩效考核制度正确的实施激励措施强调团队协作精神第七章 财务管理——捂紧钱袋子规范现金收入的管理严格控制成本费用适时对财务指标进行系统分析第八章 安全管理——防患于未然搭建密不透风的防盗网络构建安全预警措施处理安全事故临危不乱第九章 信息管理——给你成功安上翅膀搜集信息的2中方式这样的调查问卷最有效

<<金牌店长提升教程>>

章节摘录

第一章 自我管理——店长应该是这样的 从“得渠道者为王”到“决胜终端”，我们可以很明显地发现，现在的企业对终端是越来越重视了，有关终端的各种培训也越来越红火。

在这其中，“分店易开，店长难求”的发展难题更是令众多企业头疼不已。

融在血液里的使命感 所谓“店长”，就是店铺的最高管理者，通常也被称为门市经理。

从一个企业的管理结构来说，店长属于企业的中层管理职位。

当然，有些店长本身就是店铺的所有者（老板），那么其自然也就是企业的最高领导者。

店长是经理人 从企业的角度来说，店长就是一个部门经理；从单个店铺的角度来说，店长就是该店铺的总经理。

店长是店铺的灵魂 店长是一个店铺的灵魂，其对店铺的经营管理质量，直接影响着整个店铺的盈利水平。

从这一点来说，店长的工作就像军舰上的舰长一样，既要按照既定航线正确地航行，又要协调大副、二副、水手们的相互协作。

店长不同于骨干员工 目前，很多店长都是从一线做起，由于其卓越的销售业绩与良好的销售技能而被提拔为店长。

这不单单是一个职位的转变，而是全方位的变化，必须正确认识两者之间的内在区别，以便更好地完成角色转变。

……

<<金牌店长提升教程>>

编辑推荐

《王牌店长核心教程》可以帮助你充满自信地走上职业店长岗位，迅速成为一名优秀的门店管理精英。

<<金牌店长提升教程>>

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>