

<<连锁超市经营管理与实务>>

图书基本信息

书名：<<连锁超市经营管理与实务>>

13位ISBN编号：9787811347586

10位ISBN编号：781134758X

出版时间：2010-10

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：于邢香 编

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>

<<连锁超市经营管理与实务>>

内容概要

目前,连锁超市经营已成为最具活力的零售业经营方式。

发展连锁超市经营、促进连锁超市发展对我国的生产、流通、消费都具有重要意义。

连锁超市的不断壮大,对高等职业教育提出了新的要求,一些高职院校的连锁经营与管理专业及其他相近专业纷纷增设了《连锁超市经营管理与实务》课程。

教育教学的发展迫切要求教材的支持,本教材正是顺应这一需要而编写的。

高职高专教学强调实训教学与学生实践能力的培养。

山东省也把加强校企实训基地建设作为一项重要的发展规划。

山东商务职业学院经济管理系的连锁经营与管理专业,在校企合作的实践中最先进行尝试,并获得了成效。

本专业先后与驻烟的多家知名连超市签订了“订单式”人才培养协议,每年为这些超市提供了大量的优秀人才。

此外,专业教师经常深入企业一线,与企业专家座谈,不断完善本门课程建设。

因此,在此基础上,由主要的专业教师和企业一线专家共同合作编写了该教材。

以“项目导向、岗位导向”为主的教学方法与手段是高职高专教育教学改革的发展方向。

为顺应这一潮流,在本教材的编写中,以连锁超市的岗位为章节设置内容,力求作出一些尝试。

因此,本教材的编写力图突出以下特色: 第一,以超市岗位设置为导向,安排章节内容。每章节后都有针对该岗位的实际作业规范,实现教学与实践的零距离对接。

第二,与学生顶岗实习岗位对接。

本书的内容设置突出实用性,在基础理论方面以够用为度。

学生在超市实习的每个岗位,都可以书中的内容为指导。

第三,注重体例的新颖性。

每章配有任务导向、知识窗、实际运用、学以致用、个案分析等模块,便于学生对基础知识及具体操作的全面掌握和运用。

第四,重视知识的前沿性。

我们参考了近年来出版的专著、教材,通过知识窗插入相关资料,力争全面覆盖该领域的最新研究成果。

<<连锁超市经营管理与实务>>

书籍目录

第一章 连锁超市发展概述 第一节 超级市场的产生与发展 第二节 超级市场和大型超市 第三节 现代连锁超市的发展趋势 第四节 我国连锁超市的发展 第二章 连锁超市商品经营陈列 第一节 商品的分类与编号 第二节 商品配置 第三节 商品陈列 第四节 连锁超市理货员的作业管理 第三章 连锁超市采购作业管理 第一节 商品采购管理概述 第二节 采购员作业管理重点 第三节 供应商管理 第四章 连锁超市商品盘点与存货管理 第一节 连锁超市的盘点作业管理 第二节 连锁超市的存货管理 第三节 连锁超市存货的业务流程 第五章 连锁超市商品质量管理 第一节 商品质量控制 第二节 超市服务质量控制 第六章 连锁超市防损管理 第一节 防损概述 第二节 损耗控制的主要方法 第三节 超市防损管理的主要措施 第四节 防范卖场偷盗的各种措施 第七章 连锁超市生鲜管理 第一节 连锁超市生鲜经营概述 第二节 超市生鲜收货及退换货程序 第三节 超市生鲜损耗控制 第八章 连锁超市服务管理 第一节 顾客服务管理 第二节 收银服务管理 第三节 营业现场服务管理 第九章 连锁超市物流与配送管理 第一节 连锁超市物流管理概述 第二节 连锁超市配送管理 第三节 连锁超市配送中心管理 第十章 连锁超市财务分析与绩效评估 第一节 连锁超市财务报表分析 第二节 连锁超市经营绩效评估 第三节 经营绩效改善对策 第十一章 连锁超市店长的作业化管理 第一节 连锁超市店长的工作职责与范围 第二节 连锁超市店长的工作流程 参考文献

章节摘录

第一章连锁超市发展概述 第一节超级市场的产生与发展 一、超级市场的萌芽 据资料介绍，超市的鼻祖是桑德斯（Clarence Saunders），1919年他在美国孟菲斯市开了一家自助商店，取名为“滚地小猪”。

这个名字是他看到一头莽撞的小猪穿过篱笆逃跑时偶尔萌发的。

自助商店的人口处装有回转栏，只进不出，店中央是弯弯曲曲的通道，两旁摆满了各种食品杂货，顾客可随意挑选，在出口处有一个结账柜台，顾客在那里排队付款。

这种自助购物的方式方便了顾客，同时又节省了商店的人事费用，因此商品的售价比别处便宜，这也颇受顾客的青睐。

由此，“滚地小猪”的生意日益兴隆，以后陆续在美国各地开设了近3 000家分店。

世界上的第一家现代超市被认为是一个名叫卡伦（Michael Cullen）的美国人开设的金·库仑（King Kullen）食品商场。

卡伦出身贫寒，18岁就进杂货店当店员，一直干到45岁才升为克罗格食品杂货公司属下一家分店的经理。

多年的经营实践使他积累了经营食品的丰富经验，他潜心勾勒出一幅超市的蓝图，热情洋溢地给公司总裁写了一封长信，详谈了超市的各方面的细节：哪些商品按成本销售，可以造成市场轰动效应；哪些食品营业额极高，因而最能盈利；超市最好设在哪里，为什么要有停车场等。

他甚至预言：“顾客们一定会挤破我的大门，一场骚乱在所难免，我还要请警察来维持秩序，每次只许一批顾客进店。

我得领着顾客摆脱高价的桎梏，走向低价的乐园。

”然而，公司总裁把他的建议当作海外奇谈，嗤之以鼻。

卡伦一气之下辞了职，举家迁往纽约，他在那里找到了一位食品杂货批发商当合伙人，在纽约的郊区租下了一个空闲的大车库。

1930年8月，美国第一家现代超级市场开张了。

一切如卡伦所料，顾客蜂拥而至，踏破了门槛。

随后，他接二连三地开了15家超市。

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>