

<<特许经营操作规范>>

图书基本信息

书名：<<特许经营操作规范>>

13位ISBN编号：9787501757268

10位ISBN编号：7501757267

出版时间：2003-1-1

出版时间：中国经济出版社

作者：钟复台

页数：270

字数：235000

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>

<<特许经营操作规范>>

内容概要

《特许经营操作规范》主要是向读者介绍销售代理的操作规范、技术，内容实用、可操作性强。读者如果是行业中人，读这本书，有助于自己了解这一行规范的做法，从而有所借鉴；读者如果是有志于加盟这一行的人士，或是求职者，读了这本书，有助于自己清理思路，尽快入门；对于大学生来说，在教材之外读读这类书，对自己求职择业也是有帮助的。

本书结构紧凑，语言精炼，篇幅精干，可读性强。

本书属于《企业基本业务国际化操作规范丛书》，该丛书还包括《企业采购操作规范》、《销售代理操作规范》、《企业招投标操作规范》、《企业并购操作规范》。

<<特许经营操作规范>>

书籍目录

第一章 绪论 第一节 特许经营概述 一、特许经营的特征 二、特许经营的类型 第二节 特许经营与连锁经营 一、正规连锁经营 二、自愿连锁经营 三、特许经营与其它两种连锁经营的区别 第三节 特许经营行业类型 第二章 特许人业务操作规范 第一节 特许人业务的拓展 一、特许人(总部)应具备的条件 二、自我业务评估 三、拥有实力品牌 四、制定操作手册 第二节 组建特许经营加盟店的步骤 一、选定地址 二、选定加盟者 三、特许总部制定经营计划 四、特许经营的三种配送模式 第三节 特许经营制度的建立和维护 一、特许连锁企业组织系统的设置原则 二、特许连锁企业组织设计 三、在运作中完善组织体系 四、维护特许经营组织制度 第四节 完善特许总部的功能 一、总部的机能 二、完善总部的服务 三、特许总部组织的扩张 四、督导制度 五、各部门工作职能 六、总部的集权与分权 第五节 特许人与受许人的关系 一、双方的权利和义务 二、特许人向受许人提供的服务 三、总部对加盟店的管理 第六节 特许人与受许人的沟通与协调 一、导致双方关系紧张的问题 二、双方冲突的产生 三、冲突的解决措施 四、双方的沟通 五、双方理念的一致 六、特许经营中的控制 第三章 受许人业务操作规范 第一节 加盟特许经营的可行性分析 一、受许人的自我评价 二、自查危险因素 三、测试你的创业精神 第二节 受许人的条件和权利 一、受许人的基本条件 二、受许人的基本权利和义务 第三节 评估特许人 一、评估特许人资格 二、评估特许经营的产品与服务 三、评估特许人业务计划 四、评估特许经营的投入产出比 五、评估特许企业的竞争力状况 第四节 加盟特许经营的步骤 一、加盟的基本步骤 二、申请加盟程序 三、成为受许人的具体工作 第五节 资金的筹集 一、资金预算 二、资金筹集 第六节 加盟店的建立 一、加盟店类型分析 二、分析潜在顾客数量和客流规律 三、分析竞争程度 四、网点布局原则 五、建立特许经营加盟店的步骤 六、店面设计 第四章 订立特许经营合同操作规范 第一节 特许经营合同订立的原则和条件 一、特许加盟流程 二、订立合同的原则和目的 第二节 特许经营合同的内容 一、特许经营合同基本内容 二、合同中的重要内容 三、特许经营合同的基本格式..... 第五章 特许经营日常管理操作规范 第六章 特许经营人力资源管理操作规范 附录

<<特许经营操作规范>>

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>