

<<理货员>>

图书基本信息

书名：<<理货员>>

13位ISBN编号：9787504559067

10位ISBN编号：7504559067

出版时间：2007-3

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：本社

页数：137

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>

## <<理货员>>

### 内容概要

本书介绍了初级理货员应掌握的基础知识、专业知识和操作技能，内容涉及基础知识，营业准备，服务顾客，商品陈列，补货、理货及损耗控制，营业结束，盘点等。

本书是考核鉴定前培训和自学教材，也是各级各类职业技术学校相关专业师生必备资料，还可供从事理货员工作的有关人员参考。

## 书籍目录

第一部分?基础知识 ?第一章?超级市场基础知识 ??第一节?超级市场简介 ??第二节?理货员在超级市场中的工作内容和素质要求 ??第三节?超级市场安全管理 ?第二章?职业道德、纪律和守则 ??第一节?职业道德 ??第二节?职业纪律 ?第三章?相关法律知识 ??第一节?产品质量法知识 ??第二节?食品卫生法知识 ??第三节?消费者权益保护法知识 ??第四节?合同法知识 ??第五节?反不正当竞争法知识 ??第六节?商标法知识 ??第七节?广告法知识 ??第八节?票据法知识 第二部分?初级理货员工作技能 ?第一单元?营业准备 ??第四章?营业准备专业知识 ???第一节?环境、工具的准备 ???第二节?营业前人员的准备 ???第三节?营业前商品的准备 ??第五章?营业准备操作技能 ???第一节?购物环境的准备 ???第二节?商品的准备 ?第二单元?服务顾客 ??第六章?服务顾客专业知识 ???第一节?服务顾客的礼仪要求 ???第二节?服务顾客的知识要求 ???第三节?商品促销活动常识 ??第七章?服务顾客操作技能 ???第一节?接待顾客 ???第二节?识认商品标识 ?第三单元?商品陈列 ??第八章?商品陈列专业知识 ???第一节?商品陈列基础知识 ???第二节?超市商品陈列要点和程序 ???第三节?商品陈列原则和方法 ??第九章?商品陈列操作技能 ???第一节?商品配置表使用的操作 ???第二节?常用陈列方法的操作 ???第三节?果蔬类商品堆积、排列、置放陈列的操作 ???第四节?新鲜非活水产品 and 冷冻水产品陈列的操作 ???第五节?猪肉、家禽、牛羊肉类商品的陈列 ?第四单元?补货、理货及损耗控制 ??第十章?补货、理货及损耗控制专业知识 ???第一节?补货、理货 ???第二节?商品损耗知识 ???第三节?商品损耗的控制 ??第十一章?补货、理货及损耗控制操作技能 ???第一节?补货操作 ???第二节?理货操作 ?第五单元?营业结束 ??第十二章?售后整理专业知识 ??第十三章?售后整理操作技能 ?第六单元?盘点 ??第十四章?盘点专业知识 ??第十五章?盘点操作技能 ???第一节?库存商品的盘点 ???第二节?货场内商品盘点

## 章节摘录

第一部分?基础知识 第一章?超级市场基础知识 第一节 超级市场简介 超级市场是一种规模大、成本低、毛利低,但销量大的、以顾客自我服务为中心的零售经营机构。

它起源于食品杂货零售业,20世纪30年代产生于美国,现在已成为国际零售业的一种主导业态。

一、超级市场的概念和特点1.超级市场的概念超级市场一词源于英文supermarket和superstore,意为超级市场、超级商店,简称超市。

关于超级市场的概念,各国的定义不一。

美国人齐莫曼在《超级市场》一书中将超级市场定义为:“采取自助服务方式,备有足够的停车场,由所有者自己或委托他人经营,销售食品和其他商品的零售店。”

日本自助服务协会对超级市场的定义是:“采取自助服务方式,由一个资本经营,年营业额1亿日元以上的综合食品零售店。”

欧洲人则把超级市场定义为:“实行自选式服务的食品商店,经营商品主要是食品和生活用品。”

我国有关教科书对超级市场的定义是:“实行自助服务和集中式一次付款的销售方式,以满足消费者对基本生活用品一次性购足需要的零售业态,主要经营商品为食品和日用品。”

综上所述,依据我国超级市场的经营实践,超级市场可定义为:以经营食品和日用品为主,实行自助服务和集中一次性付款的、规模较大的现代零售企业。

近些年来又出现了特级市场——hypermarket,是指营业面积比一般超级市场大几倍,经营商品品种更多的超大型自助服务式商场,实际上是一种巨型超级市场。

2.超级市场的特征 超级市场是零售商业中的一种业态,它是向最终消费者出售商品的企业,它的营业目的是直接满足最终消费者的需求,并使商品最终脱离流通领域进入消费领域,从而完成商品流通的全过程,实现商品的价值和经营者的经济效益。

它的服务方式主要是采取顾客自选的销售方式。

.....

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>