

<<如何成为优秀店长>>

图书基本信息

书名：<<如何成为优秀店长>>

13位ISBN编号：9787513606004

10位ISBN编号：7513606005

出版时间：2011-4

出版时间：中国经济出版社

作者：杨鑫 主编

页数：561

字数：700000

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>

<<如何成为优秀店长>>

内容概要

中国零售业和服务业经济的高速发展，迫切需要成千上万的优秀店长人才。杨鑫主编的本书从我国店铺经营管理的实际需要出发，涵盖了优秀店长必修掌握的基本知识、技能、策略和方法等核心内容，具体包括我国连锁、专营、特许经营零售商业经营模式的特点、优秀店长的重要作用与职责、优秀店长的素质要求、店铺的经营、店铺的营销、店铺的管理等。本书旨在阐述店长如何做人、如何做事、如何开店、如何管理店面、如何带领团队赢利及如何成为一名优秀的店长等。

本书是职业店长培训和自学指定教材，也可以作为高职高专及大学相关专业教材使用。

<<如何成为优秀店长>>

书籍目录

上篇 店铺经营

第一章 现代商业

第一节 现代商业的特点

第二节 现代商业的职能和组织形态

第三节 商人和现代商业人才

第二章 零售业经营

第一节 零售和零售商

第二节 零售业分类和变革

第三章 连锁和专卖店经营

第一节 现代商业模式

第二节 连锁经营

第三节 特许经营

第四节 专卖店经营

第四章 店长的定位、职责和能力

第一节 职业店长的定位

第二节 店长的职责

第三节 专业店长的素质和能力

第五章 店铺经营思想与伦理

第一节 中国传统经营思想

第二节 中国传统经营思想的精髓及其局限

第三节 西方零售业店铺经营伦理

第四节 现代中国零售业店铺的经营伦理

第六章 店铺经营环境与分析

第一节 店铺经营环境概述

第二节 店铺经营环境分析

第三节 店铺经营环境评价的方法

第四节 店铺经营机会和风险分析

第七章 店铺经营策划与谋略

第一节 店铺经营策划

第二节 店铺销售计划

第三节 中国兵书与店铺经营谋略

第八章 店铺投资与融资

第一节 店铺经营投资

第二节 店铺经营融资

第九章 店铺经营文化与创新

第一节 企业文化

第二节 店铺文化和创新

第十章 店铺经营法律与法规

第一节 劳动合同法法律制度

第二节 交易的法律表现形式及保障

第三节 店铺经营的税收法律与法规

第四节 店铺设立与经营过程的税收筹划

中篇 店铺营销

第十一章 店铺目标市场选择

第一节 零售市场细分

<<如何成为优秀店长>>

- 第二节 店铺目标消费者选择
- 第三节 店铺市场定位
- 第四节 零售组合
- 第十二章 店铺位置选择
- 第一节 店铺位置选择过程
- 第二节 商圈分析
- 第十三章 店铺门店形象
- 第一节 店铺形象与消费者行为
- 第二节 店铺店面设计
- 第三节 店铺内景设计
- 第十四章 店铺定价策略
- 第一节 店铺定价的目标与程序
- 第二节 店铺定价的方法艺术与技巧策略
- 第三节 店铺定价的动态调整
- 第十五章 店铺促销策略
- 第一节 店铺促销概述
- 第二节 店铺促销的方式
- 第三节 POP广告促销
- 第四节 店铺促销方案的制定实施与评估
- 第十六章 店铺顾客关系
- 第一节 接待顾客
- 第二节 处理顾客投诉和抱怨
- 下篇 店铺管理
- 第十七章 店铺人力资源管理
- 第一节 店铺人力资源管理概述
- 第二节 店铺人力资源管理的基本职能
- 第三节 店铺人力资源管理的主要技能
- 第十八章 店铺商品管理
- 第一节 店铺商品配置决策
- 第二节 商品配置策略
- 第三节 商品的采购管理
- 第四节 商品的存货管理
- 第十九章 店铺财务管理
- 第一节 店铺流动资产管理
- 第二节 店铺固定资产管理
- 第三节 店铺成本费用管理
- 第四节 店铺主要经营财务指标分析
- 第二十章 店铺信息系统管理
- 第一节 店铺信息系统的结构和功能
- 第二节 店铺POS机应用
- 第三节 店铺网上购物平台应用
- 第二十一章 店铺卫生和安全管理
- 第一节 环境卫生管理
- 第二节 卖场安全管理

<<如何成为优秀店长>>

章节摘录

现代商业的服务职能，往往依托信息技术和现代化管理手段来推进。
传统商业服务以体力为主，现代商业服务往往以信息技术为主。

（三）调节职能（也叫统一职能） 这是指通过商业活动促进生产消费在观念上的结合，时空上的统一，实物上的满足，从而完成扩大商品需求，创造供给，促进市场供求的协调和统一。

随着人类社会经济生活的进步以及社会分工的发展，生产与消费之间逐步从统一走向分离，在时间，空间，数量等方面产生隔离，而且距离越来越大，产生供给与需求的不一致性。

调整这个距离，促进供求矛盾的统一和缓解，这是商业重要的职能。

商业的调节职能主要表现在通过商品的运输，储存产生时空效应，把生产和消费统一起来。

商业运输是谋求商品产销在空间上的统一。

通过生产运输，批零运输和零售企业传递商品，促进产品位移，创造地域效应，缩短生产和消费在空间上的距离；商品储存是谋求商品产销在时间上的统一，消除生产与消费之间存在的时间差异，创造时间效应，促进商品供给与商品要求的协调和统一，现代商业中的现代物流，是以网络，通讯，电话，计算机为载体的，具有高科技含量和技术密集型的特点，是一种高新技术为一体的先进组织方式和管理技术，它对降低商品流通成本，协调消除生产和消费在时空上的差异，实现经济高效运行具有极其重要的作用。

（四）融资职能 商业的融资职能，是商业在组织商品流通活动中必须具备的一种职能。

因为商业在实现商品所有权转移，完成商业最基本的交换职能过程中，资金供应和使用是极其重要的。

商业活动是货币运动带动商品运动，也是垫支资本的活动，必须以商业资本的存在为前提。

商品从生产者向消费者转移，而反过来，货币又要从消费者向生产者移动。

在现实生活中，生产者得到的货币，一般并不是直接由消费者支付的，而是由商业部门代替消费者购进商品，代其支付货款，然后再卖给消费者，收回货款。

因此，商业部门就称为暂时对消费者实行的资金垫付。

正由于商业部门本身就有着融通资金的职能，所以，商业的存在，可以缩短再生产过程，促进社会劳动生产力的不断提高。

现代商业融资职能既表现在购销活动过程中的代支代付，也表现为预购，订购，赊销和消费信贷等多种形式。

……

<<如何成为优秀店长>>

编辑推荐

做生意是门大学问，生意场上既有一进一出的赚与赔，也讲究一进一退的人情练达。只一味地考虑赚钱，很容易触动他人的雷区，为自己埋下一颗定时炸弹。做生意本质上就是做人，“和气生财”永远是生意场上的不变法则，要想赚大钱就要有“生意不成，人情在”的气度。

对于生意人来说，单纯的模仿和跟风无异于拾人牙慧，终究难成大气候。那些亿万富豪、商界领袖，无一不是新潮流的开创者，他们善于在模仿中创新，在创新中辉煌。

一个100%负责任的人，首先要学会发自内心的感谢，而拥有一颗感恩的心是成功的起点。很多店长在生活和工作中稍微遇到逆境，就开始抱怨，但他并没有意识到，他所缺少的东西正是他对生活感恩得还不够多。

店长主要职责：负责公司特定品牌专卖店零售展厅管理工作，促进品牌知名度、市场占有率、销售业绩的提升等。

了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略，遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务，负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，商品交接的准确无误，负责店铺内货品补齐，商品陈列，协助主管处理与改善专柜运作的问题，协助主管与所在商场的沟通与协调，定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动，了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。

<<如何成为优秀店长>>

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>