

<<商超主管职业化素养手册>>

图书基本信息

书名：<<商超主管职业化素养手册>>

13位ISBN编号：9787563928842

10位ISBN编号：7563928847

出版时间：2012-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：李晟

页数：315

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>

<<商超主管职业化素养手册>>

内容概要

在竞争日益激烈的市场中，商超企业之间的竞争主要是领导力与经营管理模式的竞争。商超主管在市场竞争中担负着重要的责任。本书从商超主管所应当具备的种种管理知识和技能入手，可以全面培养商超主管敏锐的市场洞察力和高超的经营管理水平，帮助商超主管在竞争中脱颖而出、独占鳌头。

<<商超主管职业化素养手册>>

书籍目录

上篇 超市主管经营管理策略超市主管一方面要做好商品陈列，库存合理存量、季节商品的调整，快讯商品的选择，营运环节的衔接等工作；另一方面，要通过各种媒介了解最新的市场信息、行业动态，接受相关专业的培训，使自己的思路更加明晰。

能够站在全局的高度来审视市场的变化第一章 研究市场。

科学定位进行市场调查与研究精确定位，谨防“一着不慎，全盘皆输”第二章 选址及开业的策略根据营业形态选择地址对周围商圈进行科学调查制作地图，设定商圈评估、选择开业策略第三章 商品采购与定价策略抓好管理采购人员的“四个环节”与供应商建立良好的合作关系制定科学而灵活的采购制度对商品进行严格验收价格标志种类与管理商品各个销售流程的管理方法主管必须掌握的价格策略适时进行价格调整第四章 陈列整洁。

布局合理营造“人气与商品和谐”的购物环境卖场布局原则与细节充分利用空间，把商品摆放到最佳位置商品陈列的原则、技巧与评价第五章 促销及网络营销策略发挥销售人员促销的优势采取非人员促销的措施促销前进行预算促销结束，进行绩效评估抓住网络营销的商机进行网络营销的两个步骤第六章 商品的货柜管理和鲜度管理货柜管理功能和商品配置方法不同商品的鲜度管理方法第七章 物流配送管理策略商品的订货、进货、退货与调拨存货与坏品管理办法定期盘点，掌握经营绩效.....下篇 商场主管经营管理策略

章节摘录

二、如何防止损耗 1.加强内部员工管理 员工偷窃与顾客偷窃是有区别的。

顾客偷窃往往是直接拿取商品而不结账；员工偷窃则有多种表现形态，如内部勾结，监守自盗，直接拿取货款，利用上下班或夜间工作直接拿取商品等，令人防不胜防。

比如，某外资超市在上海的一家卖场，家电部的几位资深员工利用他们对卖场地理环境的熟悉，内外勾结、监守自盗时间长达10年之久，给这家大卖场造成高达几十万元的经济损失。

要针对员工偷窃行为制定专门的处罚办法，并公布于众，严格执行。

严格要求员工上下班时从规定的通道出入，并自觉接受卖场保安人员的检查，员工所携带的皮包不得带入卖场或作业现场，应存放在指定地点。

对员工在上下班期间的购物情况要严格规定，禁止员工在上班时间去购物或预留商品。

员工在休息时间所购商品应有发票和收银条，以备保安人员或验收人员检查。

2.加强员工作业管理 虽然现在的卖场都是现代化的管理设施，但始终具备服务性行业的基本特征--员工是企业的灵魂。

因此，应加强对员工作业的管理，规范员工作业的流程，尽可能把员工在作业过程中造成的损耗降到最低。

由于大卖场经营的商品种类繁多，如果员工在工作中不认真负责或不细致，就可能造成商品条码标签贴错、新旧价格标签同时存在、POP与价格卡的价格不一致、商品促销结束后未恢复原价，以及商品的有效期过期等，使某些顾客可以以低价买走高价商品，从而造成损耗，或者顾客买到超过保质期的商品，并向消协投诉，这样不仅会在经济上给企业造成损耗，而且对企业的形象也极为不利。

因此，大卖场里各部门主管应给员工以明确的分工，每天开店之前把准备工作全部完成。

如检查POP与价格卡是否相符；检查商品变价情况，如遇升降及时调换；检查商品的保质期等。

只有这样，才能在此方面减少损耗。

.....

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>