

<<管店有方>>

图书基本信息

书名：<<管店有方>>

13位ISBN编号：9787542924032

10位ISBN编号：7542924036

出版时间：2009-11

出版时间：陈高应 立信会计出版社 (2009-11出版)

作者：陈高应 编

页数：230

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>

<<管店有方>>

前言

在全球性金融危机的冲击下，社会上的就业压力不断增大，这样一来，许多人为了实现自己的人生价值，都会选择开店创业。

正是在这个基础上，我们专门面向开店创业者与店铺经营者编写了这套《开店管店完全手册》。

该丛书紧跟时代发展步伐，特色鲜明，简洁实用，完全依照店铺运营实践精心打造，特别适合急需提高管理水平的创业者与经营者随时查阅。

店铺在现代经济社会中的角色越来越重要，到目前为止，不仅各种类型的实体店铺应运而生，网上虚拟店铺更是发展迅速，所有这些，一方面表明我国经济活跃，有较强的对抗金融风险的能力，另一方面又反映了店铺投资与创业的美好前景。

众所周知，“三分技术，七分管理”，科学的管理是店铺成长过程中的必然要求，是店铺在激烈的市场竞争中获胜的关键。

如何保证并不断提高管理质量，如何使自己的店铺立于不败之地，如何在市场大潮中脱颖而出，如何抢占一份属于自己的市场，是每一家店铺所面临的重要问题，而这套开店管店方面的完整知识体系正好可以用来充实自己。

本套丛书的作用在于“抛砖引玉”。

对于创业者与经营者而言，一定要认识到管理的本质在于实践，高效管理更是必不可少，因为人的时间与精力极其有限，所以创业者与经营者应该在实践中不断积累自己的管理经验，视管理为一个动态的过程，与时俱进，积极进取。

<<管店有方>>

内容概要

本书立足于开店创业的实际，向您展示了开店、管店、促销、成长等方面的必备知识体系，对于掌握关键点、训练基本功大有裨益。

谨以此书献给那些开店创业、辛勤耕耘的有志之士。

如果您期望开店创业之路一帆风顺，《管店有方（最新版）》将是您的上上之选。

《管店有方（最新版）》具有权威性：数十位专家分工协作数载，实地调研数千家不同类型的店铺，资料翔实，权威可靠；实用性：全面解析开店创业的成功经验与失败教训，积极献计献策，有助于创业人员轻松应对各种棘手问题；科学性：以开店、管店、促销、成长为主线，科学地介绍了开店创业的完整知识体系。

促使您迅速走上成功之路。

<<管店有方>>

书籍目录

第一方 管理店铺的重要性为什么要管好店铺管理有哪些职能店铺管理制度的主要内容店铺产权制度店铺领导制度制定店铺管理制度的步骤什么时候需要对管理制度进行调整如何实施管理制度表格的功能表格的特征如何编制有效实用的表格

第二方 人力资源管理制度与表格为什么要加强人力资源管理什么是职务分析人力资源的激励人力资源的培训开发人事考核制度临时聘用人员管理办法计件管理办法人员考核管理制度人事资料记录表员工名册人事通报表工作交接清单临时聘用人员资料员工试用通知单员工在职训练评价表年度训练计划汇总表管理才能考核及建议表一般员工考核评分表奖惩记录表纪律处分通知请假单出差申请单员工考核鉴定表员工自我鉴定表员工能力考核表

第三方 薪酬管理制度与表格什么是薪金影响薪金的因素设置薪资制度的程序如何制定合理的奖惩制度制定薪资制度的基本原则制定奖金管理制度的相关规定薪金管理制度销售人员薪金管理制度管理人员薪金管理制度兼职人员薪金管理制度兼职人员工资管理办法兼职人员薪金管理规定工资表新进员工工资核定表新进员工工资标准表员工工资调整表员工过失单月份福利工作计划福利借款申请书奖金核定表员工奖金合计表员工超额完成任务累计提成计算表

第四方 计划管理制度与表格店铺经营计划经营方针与店铺活动年度经营方针的细分如何制定计划目标管理的具体步骤是什么指标管理及指标调整的原则计划检查与考核制度促销计划表促销活动计划表促销工作计划表客户促销计划表销货计划表年度销售总额计划表月份销售额计划表营业方针设定表年度出差计划表

第五方 销售管理制度与表格什么是市场营销销售的基本功能什么是目标市场策略什么是市场开发策略什么是产品策略什么是价格策略促销策略和分销策略有什么区别如何设立营业员的语言规范如何建立市场调查管理制度如何建立订单情报处理制度客户名簿处理制度怎样摸竞争对手的底销售管理调查表订货单.....

第六方 客户关系管理制度与表格

第七方 财务管理制度与表格

第八方 采购管理制度与表格

第九方 仓储管理制度与表格

第十方 信息管理制度与表格

<<管店有方>>

章节摘录

插图：人力资源的激励，就是激发人的行为动机。

通俗地说，就是激发士气，鼓励干劲，调动人的积极性。

其实，店铺人力资源管理的精髓就在于激励员工。

店铺最大的原动力来自于员工。

不管店铺潜力多么大，产品多么精良，市场多么广阔，决定店铺成败的关键依然在于员工的团结合作和努力奉献。

激励的重要性主要在于：（1）有效的激励有利于调动员工的积极性。

（2）有效的激励将使个人目标与组织目标相吻合。

（3）有效的激励将吸引和留住人才。

激励的方式1.思想政治工作思想政治工作的作用就在于使店铺中的成员看到，自己的利益是可以与店铺的利益取得一致的，而在两者利益不一致时，则要求店铺的每个员工能以店铺利益为重，顾全大局，顾全整体。

2.奖励对人们取得的工作成效给予奖励，会给人们的动机起到强化作用。

因为这使人们看到了自己的成就，得到了尊重或取得了信任和社会地位。

奖励包括物质的和精神的。

物质的如奖金、晋升工资、奖以实物、提供生活条件等等。

这些都属于人们的基本需求。

精神奖励如对于成效的认可、记功命名、表彰、授予称号、提级升职等。

奖励方式多种多样，可依据人们取得的成绩和他们对不同需求追求的程度而定。

物质奖励与精神奖励要结合起来，与思想政治工作也要结合起来，方能发挥最大的效用。

进行奖励时要注意如下问题：（1）奖励的方式要不断创新。

新颖的刺激和变化的刺激比重复的、相同的刺激所产生的激励力量要大。

过于频繁和不及时的奖励，同样得不到好的效果，甚至会受到抵触。

（2）关心家属。

对员工的奖励要通过一定的形式使其家属分享荣誉，这会有助于动员社会力量，支持员工们忘我劳动，勇于献身。

（3）运用惩罚手段。

在奖励的同时，还要采用各种惩罚手段予以辅助，以教育那些采取与店铺目标背道而驰，或阻碍实现店铺目标的个别人员。

当然使用惩罚方式时，要严格按政策、按规章制度执行，做到既严肃慎重，又合理得当，使受惩罚者心悦诚服，化消极因素为积极因素。

<<管店有方>>

编辑推荐

《管店有方(最新版)》内容精炼，一本贯通；图解清晰，一目了然；注重实务，一学就会；深入浅出，一点就透。
理清日常管理的主线，迅速派上用场的基本技能，剖析开店管理店过程每一个细节。

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>