

<<成功店长训练>>

图书基本信息

书名：<<成功店长训练>>

13位ISBN编号：9787802073883

10位ISBN编号：780207388X

出版时间：2006-1

出版时间：经济管理出版社

作者：宿春礼

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>

## <<成功店长训练>>

### 内容概要

近年来，随着经济全球化的趋势愈演愈烈，国际性连锁企业、知名品牌商品也纷纷进入国内市场，各种门市店之间的竞争也日趋激烈。

因此，门市店经营就不能像原来那样闭门造车，而应当引进门店经营新观念、充实管理技术。

作为门市店经营的中坚角色，店长具有承上启下的作用。

一个企业要开设一家分店，甚至是十几家分店并非难事，但要培养一个甚至同一时间培养出十几个强有力的店长人才则并非易事。

本书正是针对企业的这种实际需要而编写的。

本书将现代化门市店长应具备的经营管理运作上的技术与能力，包括店长应具备的商品战略管理、销售业绩管理、店铺人员管理、卖场管理与运作以及顾客服务与管理能力汇整而成。

此外，在选材的过程中，本书力求实用性与操作性。

相信本书能为那些有志于成为成功让长的管理人员尽一份绵薄之力。

## <<成功店长训练>>

### 书籍目录

第一章 成功店长的角色认知 门市成败的灵魂 店长角色的定位 店长应承担的工作职责 店长的日常工作重点 店长应掌握的基本知识 店长应具备的3种能力 店长必备的性格特征 成功店长的工作态度第二章 商品战略管理 活用商品信息 商品组合策略 商品采购管理 商品陈列 商品库存管理 商品的例外管理 如何提升毛利率 有效掌握商品周转第三章 销售业绩与销售技巧 订立销售业绩目标 透析顾客购买心理 了解顾客的购买心理转换过程 接待顾客的技巧 提升门市销售业绩的9个实战秘诀 充分发挥店长在促销中的作用第四章 店铺人员管理 首先要招聘到合适的人 为店员提供全面的初期培训 店铺人员激励方法 理解不同类型的员工 有效管理临时工第五章 卖场管理与运作 卖场设计的原则 卖场外观设计 卖场内部布局 利用灯光衬托卖场和商品 利用色彩抓住顾客的眼睛 用音乐唤起人们心中的情感 .....第六章 顾客服务与管理

<<成功店长训练>>

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>