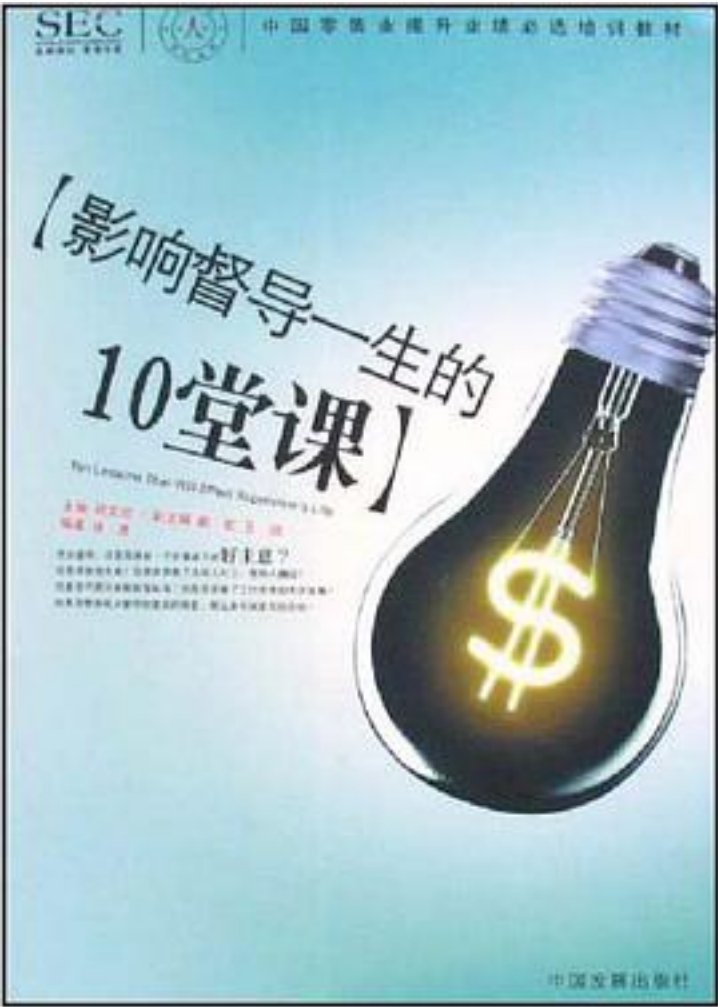


影响督导一生的10堂课



[影响督导一生的10堂课_下载链接1](#)

著者:张勇

出版者:中国发展出版社

出版时间:2007-11

装帧:

isbn:9787802340855

要知道，今天我们置身的这个世界，一切无不在发生着日新月异的变化。竞争是人类的

本性，是这个世界的本质，而竞争所导致的最直接的结果就是世界变化的速度比人类历史上任何一个时期都要迅猛。技术的变化、市场需求的变化、竞争对手的变化，其中任何一种因素的变化都可能导致一批人才的衰亡和另外一批人才崛起，所谓“各领风骚三五年”。生生死死，起起落落，这其中起重要作用的就是我们对事业发展和人生规划的把握。有一些人，机会把握好了，因势利导、借风行船，因此获得大的发展；又有一些人，机会把握不好，原地不动或者逆流而上，最终只能被汹涌的大浪掀翻。

而成功与失败转折点就在今天，就在今时，就在我仔细阅读这本书的时刻，就在我专心来中研国际督导特训营进修学习的每一秒。当然，转折点既可能成为机会，也可能成为陷阱，一切都在于我们督导朋友的运筹与把握。

作者介绍:

祝文欣先生

中国零售业著名营销管理专家

中国连锁经营协会零售业顾问

中研国际首席零售管理顾问

在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，祝先生积累了丰富的零售终端管理、渠道运作、市场战略规划的经验，尤其擅长卖场选址、卖场布局、卖场订货、卖场促销、卖场人员管理等。

祝先生足迹遍及中国28个省，50多个城市，主持过1000多场专业培训课程，服务过200多家连锁零售企业，以及50多家知名商场，拍摄了专门针对零售终端的系列光盘(店铺业绩提升之天龙八部)及其他专业VCD产品200多集，主编出版了30余本品牌打造及加盟商终端管理专业书籍。多年来祝先生一直秉承“传道、授业、解惑”，“心怀助人之心”的理念，致力于将中外先进的零售终端经营理念、营销管理模式引入中国零售业，是零售业不可多得的实战派专家、顾问。

近年来主讲过的部分大型活动：

2001年中国连锁经营协会主办服装行业论坛

主讲：《创建连锁零售企业的快速反应模式》

2002年虎门国际服装博览会论坛

主讲：《生产型企业如何转向品牌零售型企业》

2003年中国连锁经营协会主办服装行业论坛

主讲：《加盟商如何投资服装品牌》

2004年人民大会堂，由高科技产业化研究中心和人民日报社主办的首届中国市场战略论坛

主讲：《赢在品牌决胜终端》

2006年与中国500强企业之一的国美集团强强联手，推出《品牌创富渠道为王》全国大型主题对话巡回论坛

主讲《国美渠道战略》

2007年与杭州市政府等联合成功举办经销商千人财富论坛《渠道创富决胜终端》，及首届百货行业的沟通交流财富论坛。

主讲《中国零售业的十大商机》

部分服务客户：

燕莎友谊商场北京赛特商场上海东方商厦香港新世界百货王府井百货大楼北京华联商厦中友百货北京西单商场北京翠微集团北京双安商场北京崇光百货北京东安集团北京新东安市场大连友谊商城青岛海信广场世纪金花股份有限公司皮尔·卡丹七匹狼劲霸柒牌ELLE艾格阿依莲耐克以纯美特斯·邦威等三百多家零售企业与品牌。

目录: 第一堂课 请问督导，你的工作理念是什么——影响督导一生的角色定位 第一讲 成功始于目标，你的目标是什么 第二讲 了解你所就职的企业文化、品牌定位与产品特点 企业文化的内容和目标 品牌的内涵与定位 产品的相关知识 第三讲 督导在企业中的角色定位 督导的含义与重要性 督导在企业中的三大角色 第四讲 督导应该具备的素质与态度 督导应具备的素质 督导应具备的工作态度 第二堂课 锻造卓越的职业素养——影响督导一生的职业守则与基本职责 第一讲 督导的形象价值 价值百万 干净整洁 化妆适度 发型美观 第二讲 了解督导基本的礼仪要求 服务礼仪基本知识 督导商务礼仪禁忌 第三讲 企业督导人员的基本职责 提高店铺的规范化程度 强化店铺人员的培训与考核 提升店铺的形象 有效地推行公司的政策 第三堂课 沟通带来机遇——影响督导一生的沟通技巧 第一讲 沟通是督导的责任 第二讲 最常见的几种督导沟通方式 微笑是沟通的开始 语言是最直接的沟通方式 善于倾听也是一种沟通方式 第三讲 督导如何有效化解职场冲突 借助沟通技巧建立共识 督导如何化解职场冲突 第四讲 聪明的督导懂得激励别人 物质激励和精神激励结合 个体差别激励法 知识激励法 情感激励法 目标激励法 赞扬激励法 第四堂课 督导战略，培训为本——影响督导一生的培训战略与技巧 第一讲 督导培训提升店铺的战斗能力 必须加强对员工的培训 注重员工的岗位培养 第二讲 督导培训的分类 职前培训 在职培训 第三讲 督导培训的实施与方法 培训设备 培训场所 课堂计划 课前检查 培训方法的选择 第四讲 督导培训的管理和评估 培训经费的预算 培训经费的实施管理 制定培训规范 培训实施管理 培训评估 培训档案管理 第五讲 督导应该帮助员工制定职业规划 进行员工定位 确定生涯目标 生涯策略 评估生涯规划 第五堂课 将视觉营销进行到底——影响督导一生的陈列技巧 第一讲 专业化的店铺形象 店铺形象的构成要素 店铺的外观风格 店铺形象对加盟商的作用 店铺形象设计的基本理念 第二讲 醒目的店铺招牌 店铺招牌要保持清洁干净 店铺招牌要做到坚固耐用 店铺招牌要保持LOGO醒目 招牌的灯光需精心设计 组合式的招牌要系统规划 招牌在晚间需要按时开灯 第三讲 艺术化的橱窗设计 构思 构图 选择商品 色彩运用 第四讲 明亮的卖场色彩设计 色彩的空间效应 色彩的对比效应 色彩的环境效应 色彩的年龄效应 第五讲 轻松愉快的灯光照明 基本照明 特殊照明 装饰照明 第六讲 活性化的陈列与展示 店铺陈列的起点与核心 陈列是艺术和技术的完美结合 第六堂课 提升终端店铺的促销能力——影响督导一生的促销战略与技巧 第一讲 做好促销前的市场调研 第二讲 促销的时机与计划 第三讲 促销期间的视觉形象设计 店头视觉规划和设计 促销期的橱窗设计 活用POP渲染卖场气氛 第四讲 用组合好的“一盘货”吸引顾客 时尚商品吸引眼球 主力商品争取销量 促销商品拉动人气 附属商品辅助销售 第五讲 围绕一个主题做整合传播 第七堂课 科学督导。有效订货——影响督导一生的订货技巧 第一讲 季节性订货与成本预算 春季订货与成本预算 夏季订货与成本预算 秋季订货与成本预算 冬季订货与成本预算 第二讲 货品的预期销售与比例结构 款式结构 色彩结构 风格结构 第三讲 同季货品与订货货品综合对比分析 风格的统一性分析

流行性货品分析 第四讲 订货货品市场流行性分析 产品流行初期 产品流行发展期
产品流行盛行期 产品流行衰退期 产品流行过时期第八堂课 终端督导，资金为魂
——影响督导一生的财务监控技巧 第一讲 店铺财务管理目标 财务管理把好决策关
财务管理确保资金正常流通 财务管理确保资产保值增值 财务管理调动人员积极性
第二讲 店铺成本管理的控制目标 应不只限于销售产品数量 成本的含义变得更为宽泛
成本节省到成本避免 时间作为一个重要的竞争因素
成本控制的范围扩展到整个店铺的经营过程 第三讲 固定费用的使用流程与管理方法
品牌店铺的固定费用流程 散货店铺的固定费用流程 第四讲
人员费用支出与单店成本的比例分析 依据绩效考核结果进行费用的支出
绩效考核的作用和目的 绩效考核工作程序 单店成本的比例对比分析第九堂课
全能督导的执行与考核 ——影响督导一生的团队执行与考评技巧 第一讲
优秀督导团队的组建 建立目标管理体系 良好的销售汇报系统 加强过程管理 第二讲
督导经理的高效领导 利益诱导型 人际关系型 人力资源型 以责任感为中心的领导力
第三讲 督导团队的高绩效管理 团队成员角色定位 把握关键的业务控制点
充分沟通，上下同欲 绩效考核与激励 第四讲 终端店铺督导的执行目标与方式
执行的目标 执行的反馈 具体的执行方式 第五讲 终端店铺督导的绩效评估
建立绩效标准 观察行为 等第评定 绩效面谈 绩效辅导第十堂课 做好失败的心理准备
——影响督导一生的挫折处理方法 第一讲 积极心态的力量 第二讲
对督导的事业充满热忱 你要找到自己的热忱 拒绝懒散和萎靡不振 拒绝抱怨
想到了，马上去做 第三讲 把挫折牢牢踩在脚下 第四讲 时间管理是走向成功的开始
第五讲 高效督导带着思考工作 第六讲 善于拜失败为师 正视失误
不要为自己的过错找借口 不要畏惧失败 总结原因后记
· · · · · · (收起)

[影响督导一生的10堂课 下载链接1](#)

标签

服装

评论

[影响督导一生的10堂课 下载链接1](#)

书评

[影响督导一生的10堂课_下载链接1](#)