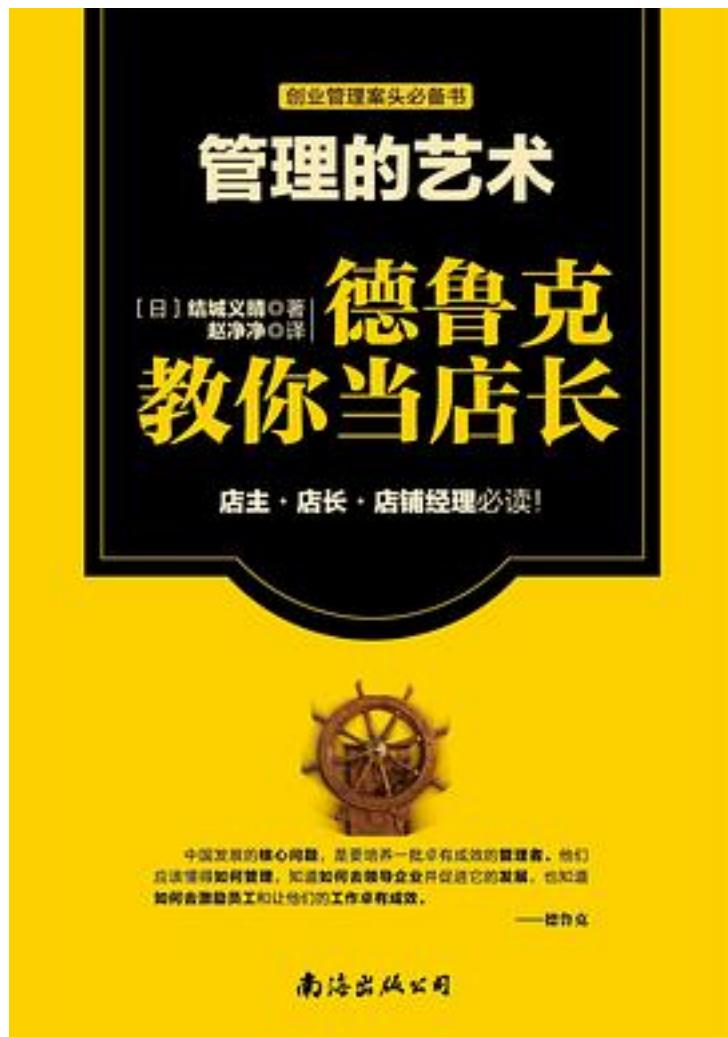


管理的艺术：德鲁克教你当店长



[管理的艺术：德鲁克教你当店长 下载链接1](#)

著者: (日) 结城义晴

出版者:南海出版社

出版时间:2013-12

装帧:平装

isbn:9787544266604

书中缘金牌图书《管理的艺术：德鲁克教你当店长》一书，是由日本著名企业家、康奈尔大学日本分部副校长、经管学教授结城义晴所著，目的是向店长和想当上店长的人，详细介绍“现代管理学之父”德鲁克先生的经营理念，教您认识自己的客户群，找到自己店铺的优势，对店铺进行有效管理，达到带领团队在残酷的商业竞争中生存、成长和壮大，实现自己的理想和价值的最终目的。本书将德鲁克的管理智慧应用在实际的管理之中，无论您是店主、店长、经理还是渴望开店的普通人，本书都值得您一读。

*编辑推荐：

日本著名企业家结城义晴所著《管理的艺术：德鲁克教你当店长》一书的目的，就是让店长和准店长们运用自己的主动思考能力，结合德鲁克的管理智慧，认识自己的客户群，找到自己店铺的优势，对店铺进行有效管理，达到带领团队在残酷的商业竞争中生存、成长和壮大，实现自己的理想和价值的最终目的。

- 你的顾客是谁？
- 你的店铺优势是什么？
- 店长应如何履行管理职责？
- 经理应如何推动组织前进？
- 店长的最大任务是什么？
- 店长如何取得业绩？

您思考过这些问题吗？你觉得你的回答是否符合“现代管理学”的精髓呢？想知道开店创业的秘诀，来看《管理的艺术：德鲁克教你当店长》吧！

运用自己的主动思考经营店铺、取得成果。这样的店长率领的店铺，无论在什么时候都绝对厉害。

——日本首富、Fast Retailing 董事长兼总经理 柳井正

德鲁克的管理学的精髓，只有在零售经营中才能得到真正的发挥。

——Seven & I Holdings 名誉会长伊藤雅俊

这是专门面向零售业店长和服务业店长的德鲁克思想。

——日本德鲁克学会代表 上田惇生

作者介绍：

结城义晴，株式会社商人舍董事长、立教大学研究生院商务设计研究科教授、康奈尔大学零售业管理课程日本分部副校长。1977年进入株式会社商业界后，曾先后担任主编、总编和董事长职务。2008年，创立了株式会社商人舍。以“商业的现代化”和“知识商人的培养”为宗旨，锐意进取中。从2007年8月开始，坚持每天更新自己的博客“每日更新传言”，最近著有《零售业界大研究》（产学社）、《对顾客而言最重要的事》（中经出版）。

目录: 第1章 你的顾客是什么样的人？

- ① 企业的目的在于“创造顾客”
- ② 这样倾听“顾客”的心声！
- ③ 融入当地的店铺的优势
- ④ 顾客到底是谁？
- ⑤ “从不光顾的人”才是“未来的忠实顾客”

第2章 你的店铺优势是什么？

- ① 定义自己店铺的三个要素
- ② 店铺靠“知识”发展
- ③ 灵活运用“知识”的实例

第3章 店长履行的管理职责

- ① 店长应该履行的管理职责是什么？
- ② 智利的矿山事故当事人，被德鲁克理论救了！
- ③ 关键词是“对明天的希望”
- ④ 这样创造真正意义上的“劳动的喜悦”
- ⑤ 位于两个极端的“X理论”和“Y理论”
- ⑥ 优衣库的“全员店主”思维
- ⑦ 拥有“劳动价值”的店铺的“三个条件”

第4章 经理应如何推动组织前进？

- ① 经理的义务和职责
- ② 如何设定店铺的“目标”
- ③ 设定“目标”不可或缺的因素
- ④ 如何建立店铺的“组织”？
- ⑤ 组织建立中的“盲点”和“解决方法”
- ⑥ 组织的模型是“管弦乐队”
- ⑦ 最理想的团队

第5章 店长的最大任务，是“营销”和“创新”

- ① 店长的“营销”指什么？
- ② “销售”和“营销”相矛盾
- ③ 这样创造“畅销构造”！
- ④ “创新”指什么？
- ⑤ 创新的“五大原理”
- ⑥ 三个“禁忌”和三个“成功条件”
- ⑦ 创新应该利用的七个机会

第6章 “取得成果”的店长的条件

- ① 靠以往的做法就会没有未来
- ② 现代店长所需的十个条件

结语 德鲁克和仓本长治的“商业十训”

· · · · · (收起)

[管理的艺术：德鲁克教你当店长](#) [下载链接1](#)

标签

管理

书中缘图书

励志

生活

日本

店长

书中缘

下载

评论

[管理的艺术：德鲁克教你当店长](#) [下载链接1](#)

书评

[管理的艺术：德鲁克教你当店长](#) [下载链接1](#)