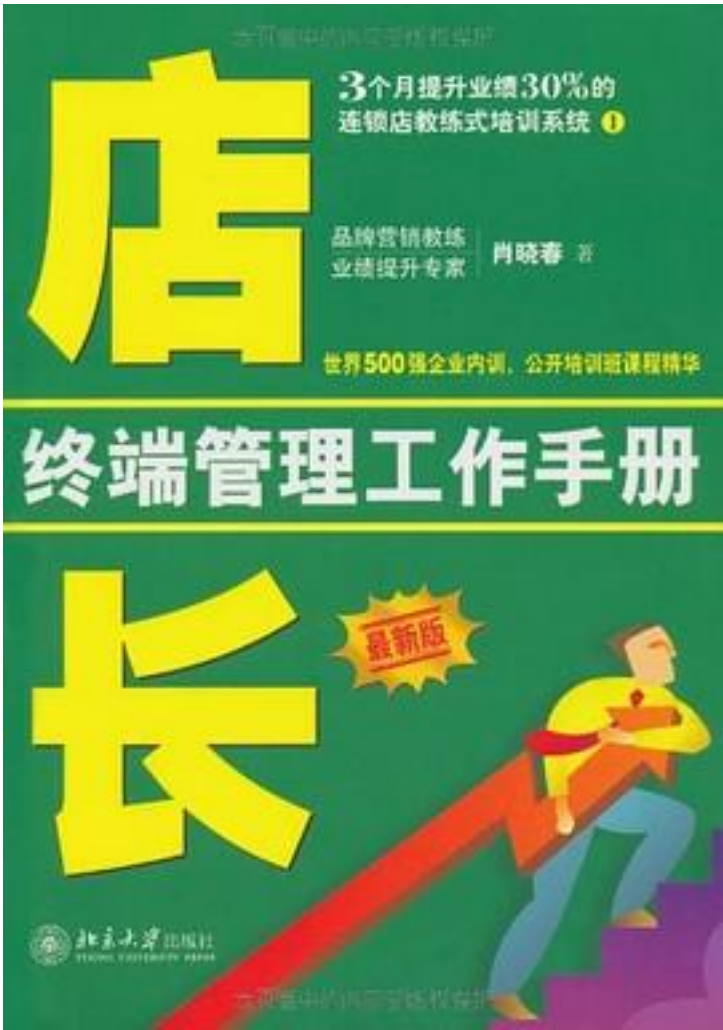


店长终端管理工作手册



[店长终端管理工作手册_下载链接1](#)

著者:肖晓春

出版者:北京大学

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787301147504

《店长终端管理工作手册》作者肖晓春，“3个月提升业绩30%的连锁店教练式培训系

统”，创始人亲自编撰教程首次解密，“3个月提升业绩30%的连锁店教练式培训系统”，将中国传统的“师傅带徒弟”及美国最新的“企业教练技术”有效结合，并使之科学化、系统化，形成“我做你看、你做我看、你教人做”简洁实用的固定模式，并通过建立连锁店培训体系与内部培训学院，定期委派资深教练到企业内部或连锁店终端现场辅导及直接带动，从而形成“一带一、传帮带”的人才培育机制及企业文化，大规模、低成本地提升员工素质，迅速、持续地提升销售业绩，在中国特许连锁经营及零售行业。率先实现按业绩提升的效果付费。

作者介绍:

肖晓春，品牌营销顾问、业绩提升专家。长期致力于为品牌注入文化灵魂、提高产品附加值的研究与应用，帮助企业实施品牌文化营销策划，赋予品牌载体的产品文化内涵，并以喜闻乐见的品牌故事、产品解说方式诠释品牌文化，低成本、高效率推广品牌并提高附加值。

十多年以来，肖老师深入调研数以千计的门店终端，总结出最常见又难以应对的销售服务典型问题或情景，提供完全针对性的问题解决策略以及令顾客满意的销售服务妙语，配合“实战培训+执行顾问+现场教练”的顾问式培训模式，实现快速、持续地业绩提升。

肖老师广受欢迎的培训课程有：“汽车销售实战情景训练”、“汽车销售天龙八步”、“汽车代理经销商超级赢利模式”以及为汽车企业、4S店、汽车美容店及维修服务站量身定做“销售服务沟通解决方案”、“门店业绩提升解决方案”以及“连锁店督导与培训解决方案”等。

目录: 第1章 店长职业化素养 店长的职业定位 店长的能力与素质修炼 店长的工作重点 店长的职业生涯规划第2章 精益货品管理 进货管理 存货管理 盘点管理 防损管理第3章 店面形象管理 店面外观 橱窗布置 商品陈列 卖场热销氛围第4章 员工管理 员工招聘与甄选 用人与留人 员工激励 员工绩效考核 员工的奖惩第5章 销售管理 提高销售额的途径 销售计划的制订 商品价格管理 售后服务第6章 店员培训 培训规划与组织实施 新店员入职培训 职业形象与服务礼仪 销售技能培训
· · · · · (收起)

[店长终端管理工作手册_下载链接1](#)

标签

管理

专业技能

专业

服装

评论

[店长终端管理工作手册 下载链接1](#)

书评

[店长终端管理工作手册 下载链接1](#)