

<<零售督导>>

图书基本信息

书名：<<零售督导>>

13位ISBN编号：9787301146439

10位ISBN编号：7301146434

出版时间：2009-1

出版时间：北京大学出版社

作者：龚震波

页数：267

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>

<<零售督导>>

前言

改革开放30年来，国内零售业的竞争日趋激烈。

特许连锁企业的兴起、国际零售品牌的进入，促进了国内零售业态的多元化，便利店、专卖店、大型超市等纷纷涌现。

与此同时，在传统零售业向现代化零售业转型的过程中，经历了由单店管理向多店管理、现场管理向远程管理、简单管理向系统管理、区域化竞争向全球化竞争的演变。

如今，零售企业的核心竞争力更多地体现为先进的商业理念、营运系统和一流的终端管理人才。

一个好督导相当于半个营运部！

一方面，督导代表公司营运部作为区域市场的管理者，是市场终端与公司总部沟通的桥梁；另一方面，督导又是门店终端的培训师与辅导者，负责提高店长的经营管理水平和导购的销售服务素质，从而提升业绩。

如今，督导这个新兴的职位已不再仅仅停留在“摸着石头过河”的探索阶段。

在督导工作过程中，比顾客更挑剔，比导购更会卖，比店长更会管，比培训师更会教，才是零售督导真正要发挥的工作价值。

零售企业只要用好督导，管好督导，就能获得一种全新的动力。

<<零售督导>>

内容概要

督导实战式培训解决方案锁定零售营业现场，将培训与实战合二为一，在一流的营运专家现场辅导下，引导零售督导将书中的理论知识迅速转化为自身的执行力；同时，以3个月提升业绩30%为行动目标，制订作业计划，展开外部促销和内部竞赛等系列活动，帮助企业在短期内实现用好督导、管好门店、提升业绩等多重目标。

督导实战式培训解决方案是当前大型零售企业解决人才瓶颈问题、激发员工士气、完善终端管理、提升业绩极为有效的实战解决方案

作者简介

龚震波，连锁经营顾问、业绩提升专家，广州般若企业管理有限公司总经理，拥有14年的企业管理、培训与顾问经验。

擅长特许连锁企业的整合规划和低成本的业绩提升。

龚老师的培训课程清新、幽默，剪系统性强，注重实操性，擅长理论联系实际。

作为实战派的业绩提升专家，龚老师独创的“企业赢家2010系统”是一套全新的中小型企业营销专业化和实战化的快速应用系统，该系统帮助某家年销售额不足700万元、门店数量不足20家的饰品小企业成长为门店数量超过1600家、年销售额近3亿元的大型企业。

<<零售督导>>

书籍目录

第1章 督导概述 编写目的 适用范围 本书价值 主要内容 应用指引 第2章 督导工作
督导工作 督导工作职责 督导的管理工具 督导的工作方式 督导的作业系统第3章 形象督导
形象督导工作 形象督导的工作流程 形象督导的核心内容 形象督导现场实施 形象督导制度
第4章 商品督导 商品督导工作 商品督导的工作流程 商品督导的核心内容 商品督导现场实施 商品
督导制度第5章 服务督导 服务督导工作 服务督导的工作流程 服务督导的核心内容 服务督导现场实
施 服务督导制度第6章 人员督导 人员督导工作 人员督导的工作流程 人员督导的核心内容.....第7
章 销售督导 第8章 目标督导

章节摘录

零售业正迈向一个快速扩张的时代，门店数量的增加，管理地理区域的拓宽，远程化管理的困难，无不向零售企业提出了挑战。

作为零售营运体系最重要的保障手段，一个全新的岗位：零售督导应运而生了。

对企业而言，督导职位的设置是为了促进一线员工工作绩效的发挥，保障企业在品牌、产品、价格、管理、服务、促销等方面的要求在门店得以有效实施，保障营运体系准确和高效运转，最终实现零售企业的市场目标和营运目标。

对终端门店而言，督导是最值得信赖的终端教练，可以有效改善门店经营能力，持续提升门店业绩。

本书精选了零售督导在日常工作中的各类常用的管理工具、技巧和方法，可以帮助督导迅速掌握工作重点，突破管理技能、管理能力的瓶颈，进入工作状态，成功起步。

<<零售督导>>

编辑推荐

《零售督导》适用于销售人员参阅。

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>