

<<店铺晨会管理>>

图书基本信息

书名：<<店铺晨会管理>>

13位ISBN编号：9787802340824

10位ISBN编号：7802340829

出版时间：2007-11

出版时间：中国发展出版社

作者：王琰

页数：158

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>

<<店铺晨会管理>>

内容概要

“晨会是门店的灵魂”，“晨会经营其实就是财富经营”，无疑晨会具有不可估量的功效。晨会，是释放激情的最佳表现方式。

没有激情的人就如燕雀，没有雄心，难以成就事业；有激情的人充满了动力、爆发力和战斗力。而晨会，正是释放这三种力量的最佳方式。

晨会能产生巨大的激励作用，它可以鼓舞士气，推动业绩的增长，并最终带动一个团队、一个整体的前进与成长。

晨会又是一项需要长期经营的工作，需要做好一个长期的、系统性的计划，并且在形式上、内容上不断创新才能使晨会富有生命力。

但对许多店长来说，如何开展长期有效的晨会常常是他们的难题。

中研国际品牌管理咨询机构已经出版了三本关于晨会的书籍：《晨会故事99》、《晨会游戏99》、《晨会话题99》，而本书则致力于全面介绍终端店铺晨会的流程，可与上述三本书结合起来阅读，以期帮助终端店铺的管理者开好晨会，打响每日工作的第一枪。

<<店铺晨会管理>>

作者简介

王琰女士，中研品牌零售顾问。

曾历任知名运动品牌、休闲品牌高级培训经理，多年终端店铺培训及管理工作使王女士具有丰富的培训实战经验，尤为擅长终端店铺人员管理、销售技巧、沟通技巧、员工激励、服务技能的培训。对品牌公司培训督导系统管理具有丰富的经验。

擅长课

<<店铺晨会管理>>

书籍目录

第一章 晨会——店铺业绩提升的重要因素 第一节 晨会对店铺业绩的意义 第二节 晨会的鼓舞激励作用
第二章 晨会流程的总述 第一节 晨会前的准备 晨会主题确定 晨会内容的确定 晨会文件资料的准备
第二节 晨会的主持 第三节 常见形式 激励型 总结型 分享型 辅导型 头脑风暴型 第四节 晨会跟进
第三章 晨会的内容 第一节 销售回顾 日销售的生意回顾 月、季、年度生意回顾 第二节 制定目标
制定目标的SMART原则 如何制定目标 销售分析 第三节 新品上市 第四节 服务跟进 为什么要谈服务
如何去谈服务 第五节 人员分工 关于人员分工 晨会上的人员分工 第四章 有效的晨会主持技巧
第一节 晨会中的互动 第二节 晨会的时间控制 把握好晨会的主题 为晨会规定节奏 合理和灵活地调整晨会节奏
第三节 晨会的有效表达 为什么需要有效表达 如何有效表达 第四节 晨会故事 第五节 晨会话题
第六节 晨会游戏 游戏拓展对店铺业绩的提升作用 晨会游戏示例 第七节 晨会音乐的选择 音乐对我们的影响
晨会音乐的选择 第八节 晨会总结 第五章 晨会的跟进 第六章 晨会案例

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>