第一图书网, tushu007.com

# <<水浒式店铺人员管理>>

## 图书基本信息

书名：<<水浒式店铺人员管理>>

13位ISBN编号：9787802342613

10位ISBN编号：7802342619

出版时间：2008-9

出版时间：中国发展出版社

作者：祝文欣 主编

页数：208

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

## 前言

虽说早已熟读四大名著，其中之故事也一直烂熟于心，但把《水浒》同店铺员工管理联系起来，则实属偶然。

前段时间，友人突然心血来潮，决定开一个服装店，然后四处奔波，费了九牛二虎之力，终于闹市中争到一个门面。

随着进货渠道、店铺装修、员工招聘等前期工作的逐步完成，友人已经变得踌躇满志，意气风发，好像财源已经滚滚而来，一发不可收拾！

谁曾想，半年之后，因不堪负重，只能关门大吉，千金散尽不复还！

按照友人的总结，此次投资，最大的失败是低估了店铺员工管理的难度。

结果一着不慎，还是全盘皆输！

早在两千多年前，道家宗师老子就说过：“治大国，如烹小鲜。”同样，企业的人力资源管理，不管是大企业还是小店铺，都万变不离其宗——都离不开“选人、用人、育人、留人”这八个字！

但是，要真正把这八个字落实到位，驾驭得炉火纯青，如果没有足够深厚的功力，是根本不可能完成的！

任何一个成功的店铺，都离不开必要的资金投入，离不开具有竞争力的产品，离不开准确的市场定位，离不开店铺卓越的市场理念，而所有这些最终落到执行层面，则离不开员工的有效执行，而要保证员工的有效执行，则必须进行卓有成效的人力资源管理！

从某种意义上可以说，店铺管理其实在很大程度上就是员工管理。

因此，一个店铺能否获得成功，最终取决于人的成功——“选人、用人、育人、留人”的成功！

首先看选人。

怎样的人才是店铺最需要的呢？

有句话说得好：合适的才是最好的！

同样，对一个店铺来说，人不在学历高，关键在于能力，适合自己的人才才是最好的人才！

这就要求管理者必须拥有一双慧眼去“识英雄”，去做“伯乐”，找到“千里马”！

其次看育人。

所谓“玉不琢，不成器”，很多员工，刚进来的时候可能还只是个半成品，甚至只是才是一个雏形，还需要管理者进一步精雕细刻，打磨成自己所需要的“玉石”！

再次看用人。

其实，用人在很大程度上是一个心态和信任度的问题，用人不疑，疑人不用，鼓励大胆创新，活跃气氛，也只有这样，才能令店铺永远保持着新鲜的血液，保持足够的创新动力！

而这，就要求店铺必须建立起科学而合理的绩效评估体系，实施具有竞争力的薪酬制度，这样才能吸引人才，稳住人才，留住人才！

否则，干与不干一个样，多干少干一个样，一起吃大锅饭，迟早会树倒猢狲散！

一个成功的店铺，其实就是一个卓越的团队，一个温馨的家庭，在这里，大家有共同的目标，有团队精神的激励，有家庭的和谐……所有这些，有时候所起的作用远远比物质激励大得多！

当然，一个成功的店铺，肯定也离不开一个卓越的领导者，他可以不断引领前进，实现一个又一个目标，正如拿破仑所言：“一头狮子率领的羊群可以战胜一只羊率领的狮群！”

当把所有的这一切因素拼在一起，我不禁惊呼：“这不就是活生生的一个梁山泊吗！”如果把梁山泊当作一个店铺来看，那么，宋江无疑就是这个店铺的老板，是“一百单八将”这一团队的领袖，吴用本身就是一个顾问的角色，卢俊义则是梁山泊转型时物色到的高级人才，其他人物，从导购、店长、采购、物流到仓储，都各司其职，分配得井井有条！

宋江之所以能把小小一个梁山泊打造成为全国赫赫有名的正规军，靠的正是充足的人力资源以及卓越的人力资源管理！

从某种意义上可以说，宋江的梁山泊之所以获得巨大成功，就是他选人、用人、育人、留人的成功，是“忠义堂”团队建设的成功，是“忠义堂”企业文化建设的成功！

卢俊义、李逵、戴宗等这些专门招募上来的员工，哪个没有为梁山泊立下汗马功劳？
那些良莠不齐的员工，在“豹子头”林冲的调教下，个个生龙活虎，战斗力空前提高，为阻击高俅、三打祝家庄奠定了基础。
梁山泊同样拥有良好的员工绩效评估及薪酬管理体系，赏罚分明，待遇优厚，“大碗喝酒，大块吃肉，论秤分银”的做法至今还为人们所津津乐道。
此外，在感情留人方面，宋江同样也拿捏得很够火候，李逵、武松等人之所以愿意跟他一条道走到黑，恐怕离不开他们之间深深的情谊……　　中国传统文化源远流长，其中所蕴含之企业管理文化亦博大精深，绝非我辈一时半会儿所能领悟，还需漫长的岁月中“上下而求索”。
古人云：半部《论语》治天下。
在这里我们也不妨这么说，半部《水浒》治店铺！

第一图书网, tushu007.com


## 内容概要

“忠义堂”前传；广发英雄帖；伯乐和千里马；“智多星”笑谈员工培训；公孙胜的形象规划；加薪的“蝴蝶效应”；林冲的“动力秘籍”；绩效评估的误区；人才之争；团队精神……本书汲取(水浒)人员管理智慧精华，为您提供一套店铺员工选用育留的赢家经典！

企无人则止，店铺亦是如此。

如何通过科学有效的手法为店铺选择合适的员工？

如何做到知人善任，人尽其才？

如何提升员工技能，为店铺创造最大价值？

如何制定合理的薪酬策略，留入留心？

本书汲取(水浒)人员管理智慧精华，为您提供一套店铺员工选用育留的赢家经典！

## 作者简介

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20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：《创廷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。

## 书籍目录

第一章 “ 忠义堂 ”前传 1. 宋江的峥嵘岁月 2. 水浒风云三部曲 3. 《宋氏宝典》 资料链接：刘备的成功之道第二章 广发英雄帖 1. 兵临城下 2. 兵来将挡 3. 吴用的对策 4. 英雄帖 5. 风光校园行 6. 京师“ 滑铁卢 ” 7. 内部举荐 资料链接：连锁店员工的“ 快乐招聘 ”第三章 伯乐和千里马 1. 林冲下岗 2. 林冲的“ 投名状 ” 3. 关于时迁的争议 4. 水至清则无鱼，人至察则无徒 5. 诚邀卢俊义 资料链接：沃尔玛的选人、用人之道第四章 “ 智多星 ”笑谈员工培训 1. 师师生气了，后果很严重 2. 做一天和尚撞一天钟 3. “ 忠义堂 ”培训四要点 4. 梁山泊大军训 5. 三打祝家庄 资料链接：三大跨国零售企业的培训之道第五章 公孙胜的形象规划 1. 祸不单行 2. 有关形象的三个故事 3. 员工形象决定店铺形象 4. 公孙胜妙激“ 黑旋风 ” 5. “ 忠义堂 ”形象攻略 6. 同样“ 刺儿头 ”，不同罚单 资料链接：员工形象即是企业形象第六章 加薪的“ 蝴蝶效应 ” 1. 破财不讨好的加薪 2. “ 忠义堂 ”的薪酬缺陷 3. 小旋风钱庄的教训 4. 高俅的昏招 5. 薪酬小试验 6. 优化薪酬设计 资料链接：零售业薪酬设计八步法第七章 林冲的“ 动力秘籍 ” 1. 精神危机 2. 员工需要掌声 3. 从沙僧“ 辞职门 ”说起 4. “ 动力秘籍 ” 5. 员工激励的原则 6. “ 忠义堂 ”的激励革命 资料链接：世界名企谈员工激励之道第八章 绩效评估的误区 1. 李逵发飙 2. 为员工激励加一把劲 3. 绩效评估何以失败 4. 评估者的禁区 资料链接：十大绩效评估愚蠢行为第九章 人才之争 1. 挖墙脚，风云再起 2. 各个击破 3. 留人六大心法 资料链接：日本企业留人之道第十章 团队精神 1. 内忧外患 2. 烂苹果与蚂蚁 3. 卓越团队的特征 4. 团队建设“ 三步曲 ” 5. 宋江是个好老板 资料链接：向唐僧学习项目团队管理

## 章节摘录

第一章 “ 忠义堂 ”前传 成功，其实是一种心态，正如西方一些心理学家所言：播下一种思想收获是一种行为；播下一种行为，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。

1．宋江的峥嵘岁月 播下一种思想，收获一种行为；播下一种行为，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运--现代心理学界的这句名言如果套用在梁山泊忠义堂服装贸易公司（以下简称“ 忠义堂 ”）老板宋江身上，恐怕是再适合不过了。

据一些野史记载，当宋江还是一个懵懂小孩的时候，就立志做一个不平凡的人，多年之后，他曾写了这么一首诗：“ 心在山东身在吴，飘蓬江海漫嗟吁。

他时若遂凌云志，敢笑黄巢不丈夫！

”总之，人在江湖，不飞则已，一飞就要冲天，这就是宋江的人生哲学和理想。

毋庸置疑，“ 忠义堂 ”从当初一个默默无闻的乡下小卖部到如今雄霸一方、备受国人瞩目的服装品牌卖场，本身就是一个奇迹和神话。

每当回首自己的创业历程时，宋江总是感慨万分，思缮如梦幻一般飞到那遥远而又熟悉的时代：从一个基层狱警到阶下囚，再到浪迹天涯的流浪汉，接着到无比艰辛的个人创业，最后…… 这样的经历，尽管表面看起来很刺激而多彩，但其中之惊险和艰难，如人饮水，冷暖自知，外人是难以体察到的。

为什么“ 忠义堂 ”能一次又一次在困难和挫折面前化险为夷进而成功突围前进呢?对此，宋江的经验是--机会无限，贵在发现，机遇总是为有心理准备之人而设的！

欧洲一代枭雄拿破仑曾说过：“ 不想当元帅的士兵不是好士兵！

”励志巨人卡耐基也认为：“ 你的生活是由你的心态造成的，你有什么样的心态就有什么样的生活，你有什么样的选择就有什么样的结果。

”因此，无论做什么，从一开始我们就要有做“ 元帅 ”的心理准备，要有做“ 元帅 ”的理想和志向，虚心向成功者学习，多关心，多实践，多积累，在目标制定上要定得略高一点，然后脚踏实地地把事情一件一件做好，这样最终才能梦想成真。

……

## 编辑推荐

日本时尚零售业泰斗人物，零售百货业实战家，被誉为“日本零售之神”的柳田信先生：中国研国际零售业先进管理理念的推广者，成功经验的传播者。

国美·鹏润国际时尚中心首席顾问，台湾著名零售专家李春材先生：中研国际是中国零售业的财富教练，它传道、授业、解惑。

实践家知识管理集团董事长林伟贤先生：我在《我爱钱更爱你》中说过，一个要想成功必须具务丰富的知识和爱心。
我想我能理解中研国际为什么会成功。
成功不是自己拥有什么，而是你给了别人多少，中研国际的成功就在于它不断帮助零售企业创造价值，走向卓越。

中国商业联合会商品交易市场专业委员会秘书长骆毓龙：零售价谢发需要动力，中国研国际为零售业不断输送智慧产品。

《销售与市场-体育营销》主编张斌先生：可用“实”来概括中研国际：立身实战，历行实务，力求实效。

第一图书网, tushu007.com



## 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