

<<市场督导实战手册>>

图书基本信息

书名：<<市场督导实战手册>>

13位ISBN编号：9787113123185

10位ISBN编号：711312318X

出版时间：2011-1

出版时间：中国铁道

作者：郭汉尧

页数：216

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>

<<市场督导实战手册>>

内容概要

督导作为企业终端控制与监督的重要环节，其自身能力的高低直接影响着企业终端销售的成败。郭汉尧老师最新书籍《市场督导实战手册》仅仅围绕目前国内企业督导管理中出现的问题和困惑，从实战角度出发，对督导的职能、管理、提升三大方面进行详细阐述，具体包括督导的角色定位、基本素质、工作职责、工作流程、人员管理、货品管理、商品管理、安全管理、人际关系处理等。

《市场督导实战手册》的亮点在于重点提炼出督导的工作方法及业务技巧的关键所在，使督导从业人员能够按图索骥，在短时间内掌握实用的实战技巧。

<<市场督导实战手册>>

作者简介

郭汉尧，实战派品牌营销策划专家、资深品牌运营专家、成长型企业品牌运营管理专家。
资深经销商、金牌销售培训专家。

多家成长型企业品牌营销顾问，13年品牌企业、品牌营销策划机构职业经理人经历，拥有丰富的营销实战经验。

独创“尖刀式”成长赢利模式，品牌运营“四轮驱动”理念。

现任九洲同行品牌营销策划机构领军人物、汉硕国际管理学院MBA特邀教授、步之霸品牌营销顾问、贵派企业品牌营销顾问·营销学院院长、奥华电气首席品牌营销顾问。

《销售与市场》杂志营销团专家、《赢家大讲堂》特聘专家。

<<市场督导实战手册>>

书籍目录

职能篇第一章 定位决定地位——督导在企业中的角色定位督导究竟是干什么的成为督导的基本条件督导与店长的区别督导在企业和工作中的定位第二章 素质决定品质——督导需要具备的基本素质外在形象是内在素质的直接反映督导的职业素养要求无处不在的职业规则第三章 责任胜于能力——督导的基本工作职责店铺运营的保障者店铺规范的执行者店铺人员的教练员第四章 规范来自流程——督导的基本工作流程形象督导的工作流程商品督导的工作流程服务督导的工作流程目标督导的工作流程人员督导的工作流程销售督导的工作流程第五章 能力塑造成功——督导必须具备的能力管理能力沟通能力培训能力团队协作能力执行能力管理篇第六章 让人才发挥最大的核心效用——人员管理督导在人才选拔工作中的职责人员培训与考评督导对人才选拔工作的评估激励让员工动起来既来之则安之的留人策略第七章 督导你的一盘货——商品管理让店铺商品信息有序流通将视觉营销进行到底加强货品的库存控制让货品烂熟于胸第八章 督导执行在终端——店铺管理不同营业周期的工作重点巡店注意事项与工作重点不同类型顾客的维系与处理第九章 防患于未然——安全管理督导的安全意识督导对突发安全事件的处理安全管理的四个阶段提升篇第十章 提升从基本素质开始沟通无极限，效率提升无极限职业规划改变督导一生第十一章 时间管理是提升效率的良方时间管理是走向成功的开始当前的督导效率现状不当的时间观念几个实用的时间管理技巧对时间进行分析第十二章 建立督导的黄金人脉善待下属就是善待自己的工作改善督导人际关系的几个要诀

<<市场督导实战手册>>

章节摘录

版权页：督导是干什么的？

它在企业中扮演着什么样的角色？

起着什么样的作用？

处于什么样的地位？

这是我们在进行督导工作之前需要了解的问题。

身在职场，只有明确了自己工作的目的和自己所处的位置，才能树立更明确的工作目标，更好地为企业工作。

而作为企业终端一个最重要的基层管理者，督导自然要先弄清楚自己的职位职能，才能更好地开展工作。

正所谓定位决定地位，也只有明确自己的定位之后，才能在企业中迅速奠定自己的位置。

督导究竟是干什么的在我们的企业终端店铺中，稍微正规一些的、发展到一定规模的企业都会在终端环节设置一个督导的特殊职位。

说它特殊，是因为它既不同于店长的地位，但是又和店长一起在负责着一些终端店铺的管理任务，并对店长的工作起到一定的监督和指导作用。

所以，从这个意义上来说，督导的概念应该按照其本身具有的含义，即“监督与指导”这个角度来进行理解。

当然，在很多情况下督导并非是只有设在终端的，对于生产企业来说，督导就是对制造产品的员工进行监督、指导和管理的人；本书中所指的是对于企业终端而言的狭义的概念。

所以，这里的督导则是指对提供服务的员工以及终端店铺的运营活动进行监督、指导和管理的人。

那么具体来说，督导在企业终端究竟是做什么的并且其在终端运营过程中究竟起着怎样的一种作用呢？

督导是联系上下级工作的纽带对于一个企业来说，督导的工作就是为了承接上下级工作的需要而设立，一是为了监督下级工作，向上级汇报下级的工作而设。

但实际上，督导的更主要的工作是为了管理和把控市场与终端的正常运营，是作为市场和终端的掌舵者而存在的，更多是为了将上级的政策和意图更好地传达到终端，以使终端店铺能够更好地、更顺畅地运营起来。

而从更广泛意义上来说，督导还要对加盟店、客户及员工尽义务，所以具有一种承上启下的地位。

<<市场督导实战手册>>

媒体关注与评论

本书观点和理论俱佳，实战操作强，读后有面对面讲、手把手教的感觉。
很高兴能将此书推荐给广大督导同仁。

——闫治民著名营销实战型培训专家立足市场实战，结合企业实际，能将理论与实战合二为一，这是我推荐本书的最大原因。

——韦良军职业培训师、管理专家对于广大督导来说，如果在自身的角色定位、专业素质和发展规划方面存在困惑，可以看看这本书；对于广大企业来说，如果想短时间内拥有一批好督导，帮助企业做好终端管理，提升门店业绩，应该看看这本书。

——何晓健卓成企业管理顾问有限公司董事长

<<市场督导实战手册>>

编辑推荐

《市场督导实战手册》：督导不是导购，但要比导购更会卖；督导不是店长，但要比店长更会管；督导不是培训师，但要比培训师更会教；督导不是销售总监，但要比销售总监更懂市场。帮督导解读终端管理关键，打造职业核心竞争力！

<<市场督导实战手册>>

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>