

<<管理的艺术：德鲁克教你当店长>>

图书基本信息

书名：<<管理的艺术：德鲁克教你当店长>>

13位ISBN编号：9787544266604

10位ISBN编号：7544266605

出版时间：2013-12

出版时间：南海出版社

作者：（日）结城义晴

译者：赵净净

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>

<<管理的艺术：德鲁克教你当店长>>

内容概要

书中缘金牌图书《管理的艺术：德鲁克教你当店长》一书，是由日本著名企业家、康奈尔大学日本分部副校长、经管学教授结城义晴所著，目的是向店长和想当上店长的人，详细介绍“现代管理学之父”德鲁克先生的经营理念，教您认识自己的客户群，找到自己店铺的优势，对店铺进行有效管理，达到带领团队在残酷的商业竞争中生存、成长和壮大，实现自己的理想和价值的最终目的。本书将德鲁克的管理智慧应用在实际的管理之中，无论您是店主、店长、经理还是渴望开店的普通人，本书都值得您一读。

*编辑推荐：

日本著名企业家结城义晴所著《管理的艺术：德鲁克教你当店长》一书的目的，就是让店长和准店长们运用自己的主动思考能力，结合德鲁克的管理智慧，认识自己的客户群，找到自己店铺的优势，对店铺进行有效管理，达到带领团队在残酷的商业竞争中生存、成长和壮大，实现自己的理想和价值的最终目的。

你的顾客是谁？

你的店铺优势是什么？

店长应如何履行管理职责？

经理应如何推动组织前进？

店长的最大任务是什么？

店长如何取得业绩？

您思考过这些问题吗？

你觉得你的回答是否符合“现代管理学”的精髓呢？

想知道开店创业的秘诀，来看《管理的艺术：德鲁克教你当店长》吧！

运用自己的主动思考经营店铺、取得成果。

这样的店长率领的店铺，无论在什么时候都绝对厉害。

——日本首富、Fast Retailing 董事长兼总经理 柳井正

德鲁克的管理学的精髓，只有在零售经营中才能得到真正的发挥。

——Seven & I Holdings 名誉会长伊藤雅俊

这是专门面向零售业店长和服务业店长的德鲁克思想。

——日本德鲁克学会代表 上田惇生

<<管理的艺术：德鲁克教你当店长>>

作者简介

结城义晴，株式会社商人舍董事长、立教大学研究生院商务设计研究科教授、康奈尔大学零售业管理课程日本分部副校长。

1977年进入株式会社商业界后，曾先后担任主编、总编和董事长职务。

2008年，创立了株式会社商人舍。

以“商业的现代化”和“知识商人的培养”为宗旨，锐意进取中。

从2007年8月开始，坚持每天更新自己的博客“每日更新传言”，最近著有《零售业界大研究》（产学社）、《对顾客而言最重要的事》（中经出版）。

<<管理的艺术：德鲁克教你当店长>>

书籍目录

第1章 你的顾客是什么样的人？

企业的目的在于“创造顾客”
这样倾听“顾客”的心声！

融入当地的店铺的优势
顾客到底是谁？

“从不光顾的人”才是“未来的忠实顾客”

第2章 你的店铺优势是什么？

定义自己店铺的三个要素
店铺靠“知识”发展
灵活运用“知识”的实例

第3章 店长履行的管理职责

店长应该履行的管理职责是什么？

智利的矿山事故当事人，被德鲁克理论救了！

关键词是“对明天的希望”
这样创造真正意义上的“劳动的喜悦”
位于两个极端的“X理论”和“Y理论”
优衣库的“全员店主”思维
拥有“劳动价值”的店铺的“三个条件”

第4章 经理应如何推动组织前进？

经理的义务和职责
如何设定店铺的“目标”
设定“目标”不可或缺的因素
如何建立店铺的“组织”？

组织建立中的“盲点”和“解决方法”
组织的模型是“管弦乐队”
最理想的团队

第5章 店长的最大任务，是“营销”和“创新”

店长的“营销”指什么？

“销售”和“营销”相矛盾
这样创造“畅销构造”！

“创新”指什么？

创新的“五大原理”
三个“禁忌”和三个“成功条件”
创新应该利用的七个机会

<<管理的艺术：德鲁克教你当店长>>

第6章 “取得成果”的店长的条件

靠以往的做法就会没有未来

现代店长所需的十个条件

结语 德鲁克和仓本长治的“商业十训”

<<管理的艺术：德鲁克教你当店长>>

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>