

<<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>