

<<店铺人员管理>>

图书基本信息

书名：<<店铺人员管理>>

13位ISBN编号：9787802345010

10位ISBN编号：7802345014

出版时间：2009-11

出版时间：中国发展出版社

作者：高彩凤

页数：224

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>

<<店铺人员管理>>

前言

开店是创业经营的开始。

世界上很多著名的企业家和富豪们都是从经营店铺起步的，比如零售业航母沃尔玛的创始人萨姆·沃尔顿，亚洲首富李嘉诚年轻的时候也是在店里当伙计，从事销售工作。

这些人从店铺经营中掘得“第一桶金”，自此踏上了创业发家的历程。

然而，就在人们把开店作为投资和再就业的理想渠道时，许多店铺经营者却大吐苦水，感叹竞争激烈，生意难做。

的确，在十米一小店、百米一大店的竞争环境中，要想成功地经营好一家店铺确非易事。

各方面的工作都要做到位，各个环节都不能出错。

为了解决店铺经营者管理问题，我们对几十家通过经营壮大的零售连锁企业进行了全方位的研究，包括沃尔玛、国美电器、苏宁电器、迪信通、宜家等企业，旨在找出中小店铺的成功秘诀，发掘中小店铺的经营绝学。

在分析与研究的时候，我们发现，长期以来，店铺的经营管理者缺少系统的、理论与实践相结合的日常经营管理方法。

很多店铺管理者游弋于各种五花八门的理念之间，却无法解决日常运营管理中的具体难题。

所以，打造一套终端店铺常用的、可查询的管理图书，是目前的当务之急，也是编撰这套书的初衷。

<<店铺人员管理>>

内容概要

人才兴，店铺兴；人才衰，店铺衰。

从根本上说，店铺之间的竞争就是人才的竞争——拥有人才、善用人才，经营上才会不断创新，竞争力才会得以提高，店铺才会发展壮大。

在市场竞争越来越激烈的今天。

店铺必须把网罗人才放在头等位置。

本书从店铺选人、用人、育人、留人几个方面入手，讲述了人才的引进和选拔对店铺发展的影响。

书中列举了多个案例。

介绍了高效的店铺人员管理的具体方法。

全书语言通俗易懂，对店铺中每一职位给与准确的定位和要求，对店铺经营者做好人员管理有一定的指导意义，对于管理学研究者和有志创业人士也有一定的借鉴参考价值，

<<店铺人员管理>>

书籍目录

第一章 店铺岗位设置 认识店铺的人员 各岗位的工作分析第二章 选人——好店铺要配好人才 确定人员招聘、入职流程 制订人员招聘计划 选择人员招聘渠道,掌握人才市场动向 应聘人员的筛选技巧 试用期考核,辨别“钻石”与“玻璃” 劳动合同签署 管理工具第三章 用人——知人善用,业绩倍增 用好人才是店铺制胜之本— 知人善任,为员工提供机会第四章 育人——人才变“人财” 店铺培训的形式 新工人入职培训 “领头羊”——店长的培训 导购培训 根据人才类型开展培训第五章 驭人——员工绩效与职业生涯 绩效管理 店铺员工考核实例 职业生涯管理第六章 留人——员工薪酬与激励 了解店铺薪酬管理 薪酬管理存在的问题 薪酬组成及管理制度 年终奖,提升员工激情的重要一环 不要忽视员工的精神薪酬 灵活激励,多方面满足员工的需求 合伙人机制,激励员工的发展第七章 离职管理,防范员工带走业务 正确认识离职现象 工具链接 消除离职隐患

<<店铺人员管理>>

章节摘录

插图：“玛丽，我真不知道你到底需要怎样的销售员？”高尔夫超市的人力资源部经理约翰·安德森说道：“我已经送去了四个人给你面试，并且这四个人看上去都符合所需岗位的要求，可是你却将他们全部拒之于门外。

”“符合岗位的要求？”玛丽颇为惊讶地回答道：“可我所要找的却是那种一录用，就能够直接上手做事的人；而你送给我的人，都不能够胜任实际操作工作，并不是我所要找的人，你知道这对我的业绩产生多大的影响吗，没有人我本季度的业绩只完成了三分之一。

”“我不知道谁符合你的岗位要求！”闻听此言，约翰二话没说为玛丽拿来《人员增补申请单》的复印件。

按照《人员增补申请单》上的岗位技能说明和人力资源手册上的岗位说明逐条加以对照时，才发现问题的所在：原来人力资源手册上这些岗位说明书已经严重地脱离实际，也就是说，岗位说明书没有将实际工作中的变动写进去。

例如，岗位说明书要求从业人员具备家电销售的工作经验，而实际工作却要求了解家用电子计算机的最新技术。

玛丽需要的是了解最新电子产品的销售人员，而约翰替她招聘的只是一些有一般家电销售经验的销售人员，因此约翰自然招不到玛丽需要的人才。

<<店铺人员管理>>

编辑推荐

《店铺人员管理》：“人才”变“人财”您是否为如何培养一名出色的导购、店长而绞尽脑汁？
您是否为员工的频繁流失而头疼？

您是否在为如何考核员工绩效而发愁？

《店铺人员管理》助您知人善任，因材施教！

目前，各行各业的竞争都已进入到白热化的阶段，并最终体现在零售终端市场的竞争上。

为更好地传播零售行业的经营管理知识，为广大零售从业人员服务，我社推出了“零售商学院”系列品牌图书。

本系列品牌图书贯彻“专业图书，提升零售业核心竞争力”的出版理念，专注于中国零售业态的经营和管理，将零售业咨询与培训服务的知识成果转化成为书籍，并以此打造中国零售行业必选的培训教材。

。

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>