

УДК 658
ББК 65.290
Ч-34

Электронные версии книг
на сайте www.prospekt.org

Автор:

Чеглов В. П., доктор экономических наук, профессор базовой кафедры торговой политики Российского экономического университета.

Чеглов В. П.

Ч-34 Что нужно знать и уметь директору сетевого магазина, чтобы быть успешным. Книга в помощь директору сетевого магазина : советы практика. – Москва : Проспект, 2021. – 96 с.

ISBN 978-5-392-34569-4

В книге раскрываются особенности и нюансы повседневной работы директора сетевого магазина как части большой системы. Читатель сможет увидеть ее как бы изнутри, зайти «за кулисы» или оказаться в своей повседневной среде. Вашему вниманию предлагается частичка опыта, накопленного автором за годы работы директором магазинов в торговых сетях, пропущенного через себя и осмысленного позднее в ходе преподавания и консультирования. Автор щедро делится некоторыми секретами мастерства, технологиями управления и приемами, применение которых позволит читателю правильно сделать выбор, ознакомиться с опытом коллег, стать эффективным управленцем, защитить себя и сохранить вкус к жизни, ведь жизнь состоит не только из работы. А кому-то и выстроить планы карьерного роста.

УДК 658
ББК 65.290

Научно-практическое издание

ЧЕГЛОВ Вячеслав Петрович

**ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ И УМЕТЬ ДИРЕКТОРУ СЕТЕВОГО МАГАЗИНА,
ЧТОБЫ БЫТЬ УСПЕШНЫМ**

**КНИГА В ПОМОЩЬ ДИРЕКТОРУ СЕТЕВОГО МАГАЗИНА
Советы практика**

Подписано в печать 05.04.2021. Формат 60×90¹/₁₆.
Печать цифровая. Печ. л. 6,0. Тираж 1000 (1-й завод 100) экз. Заказ №

ООО «Проспект»
111020, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4.

ISBN 978-5-392-34569-4

© Чеглов В. П., 2021
© ООО «Проспект», 2021

Author:

Cheglov V. P., Doctor of Economics, Professor of the Basic Department for Trade Policy of the Plekhanov Russian University of Economics.

Cheglov V. P.

What a Retail Store Director Should Know and Can in Order to be Successful.
The Book to Help the Director of Chain Store : Practical Advice. — Moscow :
Prospekt, 2021. — 96 p.

ISBN 978-5-392-34569-4

This book reveals the peculiarities and nuances of the daily work a retail store director makes while being a part of a huge system. The reader may see it like from the inside, may go “behind the scenes” or find himself in his or her daily environment. A piece of unique experience presented to your attention, has been accumulated by the author over the years as a director of stores in retail chains, which he also lived through and comprehended later while teaching and consulting. The author generously shares some of the secrets of mastery, management technologies and techniques, the use of which will allow you to make the right choice, get acquainted with the experience of colleagues, become an effective manager, protect yourself and maintain a taste for life, for life is not only about work. And for someone, to make his or her own plans for career growth.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Глава 1. ЧТО ТАКОЕ СЕТЕВОЙ МАГАЗИН И ЧТО НЕОЖИДАННОГО ОН ТАИТ ДЛЯ СВОЕГО ДИРЕКТОРА?	8
1.1. Управление в розничной торговой сети Что нужно знать и понимать директору сетевого магазина?	8
1.2. Особенности управления ассортиментом, закупочной деятельностью и ценообразованием в розничной торговой сети	17
1.3. Логистическая платформа розничной торговой сети и как она влияет на функционал директора сетевого магазина	25
Глава 2. ЧТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ ДИРЕКТОРУ СЕТЕВОГО МАГАЗИНА, ЧТОБЫ НЕ НАБИТЬ СЕБЕ ЛИШНИХ «ШИШЕК»	30
2.1. В чем особенности сетевого магазина и какой функционал имеет управляющий (директор)	30
2.2. Кто и что может проверять в сетевом магазине? Как себя вести с проверяющими?	37
2.3. Как строится оплата труда в розничных торговых сетях и как управлять магазином в условиях текучки кадров?	45
2.4. Кто такой ваш покупатель и почему он не всегда «милый и пушистый»? Как себя с ним вести?	50
Глава 3. ЧТО ДОЛЖЕН УМЕТЬ ДИРЕКТОР СЕТЕВОГО МАГАЗИНА	54
3.1. Жесткая приемка магазина. Или как надо принимать новый для себя, но уже работающий сетевой магазин	54

3.2. Как правильно позиционировать себя в сетевом магазине? Как управлять коллективом и дистанционно контролировать его?.....	61
3.3. Как организовать работу в магазине, чтобы все успеть?	68
3.4. Школа детектива. Как бороться с воровством персонала? Как работать с аутсорсингом?	72
Глава 4. КАК ГОТОВИТЬ СЕБЕ КАРЬЕРНЫЙ РОСТ?	78
4.1. Принципы управления, которые подсказывает практика моей работы руководителем торговых объектов, или Стратегия преодоления трудностей на начальном этапе становления власти	78
4.2. Что и как нужно делать, чтобы тебя заметили? Как стать супервайзером или региональным директором? Что ты приобретешь, а чем пожертвуешь?.....	81
4.3. Конфликты как часть жизни, или Инструмент директора сетевого магазина, или Как поставить их «на службу»	84
Заключение	90
Список рекомендуемой литературы.....	92