

门店经理和上市公司哪个好！怎样管理好一个店?要从哪几方面入手?-股识吧

一、店面经理的待遇如何?

他的日常工作比较多一般对店里日常经营、人员管理及店内所有设施的安全负有主要责任保本店日常经营规范化、效益化、安全化。

待遇是底薪加提成大概有4000-6000

二、怎样管理好一个店?要从哪几方面入手?

一切从人开始 只有把人管理好，企业才会有发展

一个店面，或一个企业都一样 主要需要的是高素质人才

平时也要加强员工的素质管理 例：某网络公司拥有30名员工 工作时间相互闲聊，对公司时间安排和待遇不满而产生的惰性心理等琐碎的事情天天上演，有的员工说老总太黑，提出不给相应的薪水就不会出成绩，建议加薪提成等，大批设备的产出和人力的投入不成正比，经过新的管理方案，撤消了原来的经理，新的经理出人意料的学习饮食行业，提倡先把环境搞好，全体打扫卫生，而且每天严格的检查，开除了两名员工，当时他说了这样一句话：连最基本的卫生工作都做不好的人还能做什么？让人奇怪的是每为员工感觉到不做好了卫生工作是可耻的事情，感觉到了进入了新的环境，管理者从来就没施行过对员工的工作效益管理，但同上月的利润额相比猛争一倍。

表面看来那位经理不是抓什么正事但无形中提高了对员工的素质要求。

他还教育员工说了一句话：在这个世界上没有任何人用任何权利来要你工作，只有你自己为你自己而工作；

现在的年轻人都没有工作经验，而且工作心态摆不正，总是以为雇佣和被雇佣是一种剥削关系！！不知道你说的是什么方面的店面！！

能说清楚回答起来就更详细一些！！

给你推荐一本书：《执行力II》作者：（美）保罗 托马斯 著

三、什么叫上市公司?

大部分的公司都是股份制度的，当然，如果公司不上市的话，这些股份只是掌握在

一小部分人手里。

当公司发展一定程度，由于发展需要资金。

上市就是一个吸纳资金的好方法，公司把自己的一部分股份推上市场，设置一定的价格，让这些股份在市场上交易。

股份被卖掉的钱就可以用来继续发展。

股份代表了公司的一部分，比如说如果一个公司有100万股，董事长控股51万股，剩下的49万股，放到市场上卖掉，相当于把49%的公司卖给大众了。

当然，董事长也可以把更多的股份卖给大众，但这样的话就有一定的风险，如果有恶意买家持有的股份超过董事长，公司的所有权就有变更了。

总的来说，上市有好处也有坏处。

好处：1，得到资金。

2，公司所有者把公司的一部分卖给大众，相当于找大众来和自己一起承担风险，好比100%持有，赔了就赔100，50%持有，赔了只赔50。

3，增加股东的资产流动性。

4，逃脱银行的控制，用不着再考银行贷款了。

5，提高公司透明度，增加大众对公司的信心。

6，提高公司知名度。

7，如果把一定股份转给管理人员，可以提高管理人员与公司持有者的矛盾（agency problem）。

坏处也有：1，上市是要花钱的。

2，提高透明度的同时也暴露了许多机密。

3，上市以后每一段时间都要把公司的资料通知股份持有者。

4，有可能被恶意控股。

5，在上市的时候，如果股份的价格订的过低，对公司就是一种损失。

实际上这是惯例，几乎所有的公司在上市的时候都会把股票的价格订的低一点。

四、公司与门店

你的门店其实是你公司的一个部门，门店每月把销售报表报回公司，公司做帐就可以了

五、现在的求职者都想要找什么工作呢？我们是上市公司，五险一金福利待遇都好，但是很多人

那你们公司差一个合适的HR，我曾经一个月招聘了79个宽带销售人员。其实沟通很重要，很多求职这对销售是惧怕的，因为他内心会觉得做销售工资不稳定，这需要语言艺术来搞定

六、在公司做业务员和在公司做股票交易员哪个更费脑子？

其实都费脑子。

业务员不但要做业绩，还要会股票的基本面知识，看盘，分析等等。

交易员最起码不用担心业绩这方面，但是专业方面的知识要懂的更多，甚至需要长时间盯盘。

我在这个行业差不多十年了，最开始就是业务出身，现在是公司经理。

让我选，我宁做业务，不做交易员。

太枯燥了，其实这个主要看个人性格，脑子活跃，沟通能力强，做业务员轻松。

能坐得住，喜欢钻研的，做交易员适合。

没有哪个更累，只有哪个更适合。

参考文档

[下载：门店经理和上市公司哪个好.pdf](#)

[《601788是什么股票》](#)

[《股票肉什么意思是什么意思》](#)

[《信通达股票交易软件是什么》](#)

[《股票倒挂老鸭头形态是什么意思》](#)

[下载：门店经理和上市公司哪个好.doc](#)

[更多关于《门店经理和上市公司哪个好》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/read/19620269.html>