

管理宝典：沃尔玛的十大成功原则 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E7_AE_A1_E7_90_86_E5_AE_9D_E5_c123_289295.htm 第一，必须忠于你的事业。只有热爱工作，才会尽自己所能，把工作做到最好。并且可以通过对工作的热情，感染身边的每个人，也提高他们的效率。第二，必须与员工分享利润。对待员工要象对待伙伴一样，这样员工也会把企业当成自己的合伙人。第三，要不断地激励员工，但不能只靠金钱，必须想一些新的有趣的办法比如设计一些有挑战性的目标来激励员工，同事鼓励竞争，并进行评分。第四，尽可能和员工进行交流。员工知道的越多，理解越深，他们对工作也就越关心，那么什么困难也不能阻拦他们。第五，必须感激员工为公司做的每一件事。沃尔玛会经常在适当的时机感激员工作出的贡献。沃尔玛认为，不管你是什么国家、什么背景、什么宗教信仰，当有人赞赏你的工作表现，你一定会感到非常高兴。第六，提倡要庆祝每一次成功，而且要在失败中寻找乐趣。无论什么时候都要充满激情，要在工作中寻找乐趣。第七，必须听取员工的意见。尤其在零售业，最了解信息的往往是最基层的员工。所以，听取他们的意见非常重要。第八，必须超出顾客的期望。这是沃尔玛一贯的努力方向。只要做到这一点，就可以不断地吸引顾客光顾，使销售额不断提高。第九，必须比竞争对手更加节约成本。必须严格地控制开销，控制损耗。既然天天平价是沃尔玛对顾客的不变承诺，那为了实现这一承诺，就必须要有低成本。第十，必须逆流而上、另辟蹊径，不要墨守成规。100Test 下载频道开通，各类考试题

目直接下载。详细请访问 www.100test.com