
《经销商如何选人、用人、留人？》

主讲：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

课程简介

比尔·盖茨曾经说过：“人才是关系企业生死存亡的事情，企业的核心能力来源于企业的核心人才与员工技能。”可是作为市场生力军的经销商群体，在经营管理当中，却往往面临如下诸多人才问题：

- √相对于制造型企业来讲，实力弱，规模小，招不来人？
- √好不容易招来了，却无论如何努力，最后还是留不住？
- √留住了，不知道如何去用，以致往往出现“高射炮打蚊子”现象——大材小用？
- √经营的关键在管理，管人是重中之重，可一些经销商却不知道如何管，怎么管？
- √选择人才没有标准，往往拍脑门决策，造成选人、用人随意，员工稳定性差？
- √缺乏合理的薪酬设计及考核标准，或者薪酬体系跟不上市场变化，以致滞后阻发展？
- √缺乏系统、有效的留人方式，追求片面留人

……

本课程就是根据以上经销商经常遇到的人才瓶颈及难题，结合崔自三老师十余年对经销商的跟踪研究与深入调研，包括多年的经销商企业顾问经历，而深入展开的一门课程。该课程讲求实战、实操、实战，注重过程、方法、细节，旨在教会学员如何设定选人、用人标准，如何才能留住核心员工，如何有效管理，如何才能让员工一起跟着企业发展，从而做强做大，立于不败之地。

课程目标

- 1、了解经销商做不强，做不大的八大诱因
- 2、了解经销商自身定位，设定合理的人才选拔标准
- 3、掌握经销商留住核心员工的八大操作方法
- 4、把握经销商用人方向，让合适的人做合适的事，让专业的人做专业的事
- 5、掌握经销商团队打造技巧
- 6、把握经销商管人——经营员工的关键
- 7、掌握经销商选人、留人、用人的标准及工具

培训对象

- 经销商及其核心管理员工
- 企业销售部、市场部渠道商管控干部

培训形式

- 讲授、现场练习、角色演练、案例分析、游戏体验、分组讨论、头脑风暴

培训时间

- 二天，12标准课时

培训大纲

引子：影响经销商发展的八大“恶习”

一、经销商的角色定位

思考：经销商老板应该忙什么？

定位错误，是经销商用人的最大瓶颈

- 1、创业期：业务型
- 2、成长期：教练型
- 3、成熟期：管家型

二、经销商老板为何留不住人？

思考：留不住人的因素到底有多少？

- 1、素养低：陋习恶习、狂妄自大
- 2、目光短浅、用人近视
- 3、胸无大志、小富即安
- 4、墨守成规、经验主义
- 5、缺乏觉悟、畏首畏尾
- 6、待遇低：工资标准有误区
- 7、发展缓慢
- 8、完美主义……

三、经销商如何才能有效选人？

- 1、经销商选人的三大招聘渠道
- 2、经销商选人的五大标准：品德、态度、能力、资历、学历
- 3、经销商选人的五个方向

四、经销商人才的使用原则

- 1、赛马不相马、不以貌取人
- 2、以业绩论成败，以市场论英雄
- 3、避亲不避贤
- 4、四种人才的使用：人材、人猜、人财、人裁

五、经销商如何才能有效留住员工？

讨论：经销商人员离职的 16 个原因

经销商留人的八大方法

- 1、长远的战略眼光留人：风物长宜放眼量
眼光决定高度，高度决定格局
√经销商要有自己的长远战略
√经销商要有自己的营销计划
案例：金六福吴向东作为经销商，为何能够一枝独秀？
- 2、合理的薪酬体系留人
√经销商如何设计薪酬制度
√经销商如何设计薪酬项目，比如工龄工资、绩效考核？
案例：某经销商企业的薪资制度解析
- 3、企业的辉煌前景留人
√做一个会“讲故事”的经销商
√经销商要学会“画大饼”
案例：董建华如何在经济危机下，来留住人心的？
- 4、灵活的管理手段留人
√经销商要搭建管理平台：从人治到“法治”

案例：前期联想作为经销商企业，是如何逐步走向规范化管理的？

√经销商留人优势：人性化

讨论：人性化不是老好人、和稀泥

√经销商如何有效对有能力的下属进行授权？

5、温馨的企业文化留人

√经销商要建立学习型文化与组织

√经销商要着力打造“家文化”

案例：娃哈哈的家文化

6、老板的人格魅力留人

√小胜靠智，大胜靠德

√做一个德智兼备的经销商老板

案例：蒙牛牛根生的经营人心之道

7、特殊的关心方式留人

√基层重物质、中层重发展，高层重名望

√经销商如何巧用福利品满足员工面子心理？

√经销商如何才能有效与下属沟通，以消除隔阂

讨论：你真的了解你的员工吗？

案例：做一个大度包容的经销商

8、广阔的发展平台留人

√你是否在“经营”你的员工？

√你是否已为你的下属设计好了“职业发展规划路线图”

案例：沃尔玛全员持股留人

案例：华为画饼巧留人

案例：摩托罗拉开放式管理

案例：亲情工资：一人上班，全家领薪水

案例：某经销商的家文化打造巧留人

案例：杰克韦尔奇活力曲线解析

案例：解放军爱分伙食尾子

留人关键：留人一定要留心