

# 《公司化运营发展模式》培训提纲

管理培训专家 柳叶雄

**【培训对象】** 代理商、分公司负责人

**【培训时数】** 1天


## 【课程特色】

- ✦ 该课程调研了大量的市场、了解了很多行业很多品牌的代理商的现状，通过讲解原理、讲解发展的历程，结合总代理实际的案例进行分析，由浅入深，采用案例分析、财务数据分析，代理商模拟规划组织发展体系，现学现用，能让学员快速理清自己的定位，从而为学员做公司化运营发展打下坚实的基础。
- ✦ 柳叶雄老师的讲解，条理清晰，实战经验丰富，课程通俗易懂，能快速引起学员的共鸣。能引导学员自我思考，从而达到课程目标。
- ✦ 该课程互动与实战案例多，能引导学员自我突破，合作共赢。

## 【培训收益】

- 得到：**—— 学员清晰公司化运营发展的阶段，清晰每个阶段不同的特点
- 得到：**—— 学员清晰自己的定位与方向，依据自我实际情况设定合适自己的组织发展体系
- 得到：**—— 学员清晰什么样的市场需要匹配什么样的架构，什么样的结构需要多少成本，什么样的成本匹配什么样的人才与团队，什么样的团队创造什么样的市场的和业绩。
- 得到：**—— 学员掌握公司化运营发展中的职能部门与营运部门的建设、流程、制度的管控
- 得到：**—— 增加学员对公司化运营发展模式的信心以及正确的操作方法

## 【授课方式】

<b>【课程】</b>		· 讲授	· 练习	· 角色扮演	· 启发式、互动
		· 游戏	· 小组讨论	· 案例分析	· 式教学

### 第一部分：公司化运营发展思考的问题

- 一、公司运营发展过程中所遇到的共性问题
- 二、经销商公司化运营发展过程中的矛盾博弈
- 三、经销商在成长期必须清晰思考的十个问题

### 第二部分：公司化运营发展的组织与战略

- 一、经销商正确的战略
  - 1、战略分析
  - 2、战略要解决三个问题
- 3、经销商的战略规划
  - 1) 市场布局与规划（下围棋）
  - 2) 人才布局与规划（下象棋）

#### 4、正确的定位

工具表：经销商公司化战略方向定位的分析表

#### 5、案例研讨：公司化运营的发展规划

### 二、组织结构设置的基本原则

#### 1、企业的组织架构设置

#### 2、组织设计的基本原则

#### 3、组织发展结构如何做到“稳定发展原则、升迁原则、联防原则”？

### 三、经销商不同时期的发展组织结构

#### 1、批发转型期的组织发展结构（一阶段）

#### 2、部门雏形的组织发展结构（二阶段）

#### 3、三阶段到九阶段的不同组织发展结构

### 四、组织结构的合理拆分和优化

## 第三部分：各部门的工作职能

## 第四部分：不同阶段的组织结构与人员配置

### 一、单品牌运营发展的公司化运营组织结构发展体系

#### 1、年订货量在 300 万以下的市场（公司化结构体系与人员匹配以及人力成本的控制）

#### 2、年订货量在 300-500 万的市场（公司化结构体系与人员匹配以及人力成本的控制）

#### 3、年订货量在 1200-1800 万的市场（公司化结构体系与人员匹配以及人力成本的控制）

#### 4、年订货量在 1800 万以上的市场（公司化结构体系与人员匹配以及人力成本的控制）

### 二、多品牌运营发展的公司化运营组织结构发展体系

### 三、某省代理组织结构的案例研讨与分析

### 四、依据财务成本核算团队成本与利润，设置合适自己的公司化运营组织发展结构与团队人员匹配

## 第五部分：岗位职责、流程、制度

### 一、岗位职责的制定

案例研讨：

### 二、不同组织结构该匹配的流程（核心流程必备

#### 1、必备的流程

#### 2、流程编写的方法

### 三、公司化运营发展模式该匹配的制度

### 四、公司化运营发展模式该匹配的表单

### 五、公司化运营发展过程中的费用与成本的预算