

# 移动互联时代的经销商公司化运营与团队管理

主讲人/盛斌子老师

## 上篇：解读经销商公司化发展密码

- 一、 企业发展的生命与规律
  1. -企业发展生命的成长之路
  2. - 企业生命周期下的企业经营任务 - 企业生命周期下的老板角色变化
- 二、 经销商做强做大的四大瓶颈
  1. -从传统买卖向营销的转变的瓶颈
  2. - 从亲人帮向团队化运营转型的瓶颈
  3. - 从一般代理向自建赢利模式转变的瓶颈
  4. - 从粗放式经营向系统化、精细化运营转变的瓶颈
- 三、 经销商做强做大的必由之路
  1. - 从生意向事业的转型
  2. - 经验管理向规范化管理转型
  3. - 人情管理转向制度管理
  4. - 决策的随意性向科学性转化
  5. - 家族抱团向团队运作转型

## 下篇：经销商公司化运营动作分解

- 一、 针对性的设定管理架构及岗位职能
  1. 多店经销商管理架构
  2. 单店经销商管理架构
  3. 区域代理商管理架构
- 二、 招对人，才能管好人
  1. 30%的终端人员不适合做销售
  2. 两大途径判断四类销售人员
  3. 招聘优秀员工的三个关键
  4. 判断是否优秀的 10 个面试问题
- 三、 规范制度与业务流程，提升执行力标准
  1. 建立基本制度：
    - 1) 人力资源管理制度
    - 2) 招聘及录用制度
    - 3) 培训制度
    - 4) 员工薪酬管理制度
    - 5) 考勤管理制度
    - 6) 会议管理制度
    - 7) 工作计划与工作总结制度
  2. 规范业务流程：
    - 1) 业务销售流程
    - 2) 仓储物流流程
    - 3) 驻店设计师流程
    - 4) 售后服务流程
- 四、 建立积极的薪资与激励机制

## 1. 基础薪酬与激励：

- 1) 经理人薪酬结构
- 2) 大、中小型门店店长薪资结构
- 3) 导购员的两种薪资激励
- 4) 主动营销人员的两套激励办法
- 5) 非业务性人员的薪资结构

## 2. 股份化激励

- 1) 员工出资股份化操作
- 2) 骨干员工干股股份化操作

## 五、 植入“3+1”造血能力 打造学习型团队

### 1. 打造属于自己门店的“3”本导购秘籍

- 1) 打造属于自己门店的《导购技能汇总手册》
- 2) 打造属于自己门店的《产品卖点话术手册》
- 3) 打造属于自己门店的《顾客异议应对手册》

### 2. 做好“1”个落地管理 提升导购过程执行力

## 六、 提升管理技能 打造团队执行力

### 1. 客观认识执行力问题，避免钻进死胡同

- 1) 案例分享：“监工头”老板
- 2) 理性面对员工问题，找办法，不是抱怨，放弃；
- 3) 不能急于求成，给员工成长的空间；
- 4) 员工的错就是老板的错

### 2. 管理员工，首先管好老板你自己

- 1) 专业与实干，提升说服力
- 2) 严格与公正，树立公信力
- 3) 检核力度强，打造威信
- 4) 保持距离，留足管理空间
- 5) 先道后术，以德服人

### 3. 改变员工心智模式比管理更重要

- 1) 价值观标准比工作标准更重要
- 2) 改变员工心智模式的两个方面：

### 4. 安排工作四步曲，让员工更有执行力

- 1) 动作一：工作安排要合理
- 2) 动作二：下达工作“四清晰”
- 3) 动作三：过程检核有力度
- 4) 动作四：奖惩须及时

### 5. 导入PK机制，激发员工斗志

- 1) 设定对赌PK竞赛机制
- 2) 设定骨干员工股份化机制
- 3) 让员工在竞争中产生差异化
- 4) 设定员工自我培训的PK机制

### 6. 培养好习惯，打造团队执行力文化

- 1) 好习惯一：培养自觉遵守制度的好习惯
- 2) 好习惯二：培养敢于承担责任的好习惯
- 3) 好习惯三：引导积极向上的好习惯
- 4) 好习惯四：培养兑现承诺的好习惯
- 5) 好习惯五：导入快速执行的工作方法

6) 好习惯六：积极口号的潜移默化

——结束——