

---

# 区域网点开发与经营

## 课程背景：

国内的快递、快运企业分为两派，一派是直营派（顺丰、德邦）、另外一派是则是加盟模式（四通一达、百世安能等）大家都有自己的管理办法，都是各自的职能，本课程重点分享加盟型的网络经理如何管理与经营：

- 1、 网点经理缺乏自我定位能力，不能准确进行角色定位；
- 2、 网点经理缺乏实战经验，无法有效与站点老板沟通；
- 3、 网点经理的时间观念缺乏，每天的工作缺乏规划，没有重点，看起来每天都很忙，但不知在忙什么，忙得没有效果
- 4、 网点的执行力严重缺乏，领导的意图总是贯彻不到为或者没有及时落实；
- 5、 网点经理的领导能力缺乏，影响力不够，不能有效领导网点，不善于激励站点和调动站点工作积极性；
- 6、 网点经理缺乏辅导员工技能，不能很好训练区域站点，只会传达，不会训练；
- 7、 站点经理不懂得设定目标，没有掌握达成目标的科学方法。

.....

## ● 课程形式：

案例分析、互动研讨、精辟总结、操作练习相结合的培训形式，使得有一定管理实践经验的学员产生豁然开朗、耳目一新的感觉。

## ● 课程目标：

学员通过系统的管理知识和技能的研习，将相关管理才能落实于日常工作，以提升管理绩效，增强网点经理的开发能力与谈判核心竞争力，使个人与企业同时受益。

## ● 课程时间：1天

## ● 课程大纲：

### 一、 自身修炼：做最好的自己

- 
1. 心态管理：打开窗子，看到一个新世界；
  2. 武装自己：与鲨鱼一起游泳；
  3. 乐在工作：让工作成快乐的生产基地；
  4. 知行合一：让思想飞翔、让行动结果
  5. 案例分析：优秀网点经理的成长之路

## 二、自我认知：网点经理的工作职能？

1. 重视贡献：我能贡献什么？
2. 注重执行：用结果说话；
3. 现地现物：有问题现场解决；
4. 消除浪费：降低成本就是增加利润；
5. 用人所长：发挥每个人（上级、下属及自己）的优势。
6. 案例分析：顺丰速递的目标管理
7. 优秀网点经理工作职能

## 三、掌握自己的时间：如何高效率地工作？

1. 忙－盲－茫：为什么你总是没有时间？
2. 认清问题：时间对网点经理的压力；
3. 管理时间：究竟如何控制和支配自己的时间；
4. 效率工作：以结果为导向的时间管理策略；
5. 案例讨论：A、任林的问题在哪？B、肖经理如何安排好自己一天？
6. 优秀物流经理的一天

## 四、如何做好区域网点开发：要找最量最大的还是最有潜力的网点？

1. 如何找到区域内的优质网点；
2. 优质网点的五大标准；
3. 吸引网点的三大法宝；
4. 沟通策略：有效沟通的5个策略；
5. 案例分享：快运大师如何搞起全际通
6. 案例分析：网络物流饱和时代的网点开发

## 五、善于激励别人：如何让网点充满干劲与激情？

1. 基本原理：马斯诺需求层次理论；
2. 激励菜谱：4种不同人格类型的激励；

- 
3. 2大关键：即时性与创意性；
  4. 实战演练：网点老板需要梦想
  5. 头脑风暴：写下10种可操作的小激励策略。

## 六、做教练型干部：如何培养“打胜仗”的团队？

1. 理解教练：教练是什么？
2. 注意事项：如何当好教练？辅导和帮助站点老板成长
3. 日常教导：网络管理的“三忌”与“三问”；
4. 管理猴子：别让猴子跳回你的背上的3个关键点；
5. 案例分析：顺丰是怎么帮助站点经理的

## 七、创造真正的执行：4R绩效管理流程？

1. 真正执行：如何打造团队执行力？
2. 结果定义：如何进行目标的设定、分解并承诺？
3. 锁定责任：如何进行职责的描述与确认？
4. 跟踪检查：如何有效跟踪、检查与督导？
5. 关键考核：如何进行业绩评介、面谈与改善？
6. 案例分析：从绩效角度解读为什么顺丰速递成为行业第一？



### ● 课程讲师：

#### 燕鹏飞 老师

- ★ 原顺丰集团战略部总监、网络规划、电商等总监
- ★ 曾百世快运、快递广东省网管总监
- ★ 国内玩具上市企业奥飞动漫互联网转型顾问
- ★ 光伏行业爱康集团供应链顾问

- ★ 中国最大2手奢侈品电商平台聚奢网战略顾问

- 
- ★ 小兵突击军旅文化连锁教育创始人
  - ★ 中国物流体验式教学第一人
  - ★ 宝供物流企业集团内培训师
  - ★ 加拿大皇家大学工商管理硕士
  - ★ 现互联网商业公司集团战略顾问
  - ★ 互联网整合营销落地理论研发者
  - ★ 清华大学首席物流官 (CLO)
  - ★ 北京大学客座教授
  - ★ 国家电网内培训师



←.....→

拥有世界 500 强知名企业管理、培训经验、企业营销策划管理经验，曾任阿里集团高管，顺丰战略总监等，多家知名企业战略顾问



←.....→

互联网营销、营销管理、供应链管理、物流管理



←.....→

主要授课方法是引导式实战法, 运用：原创营销理论+标杆案例+最佳实践+实战督导的教学模式，从而确保学员的学习效果和课后的应用效能。

---

服务客户



中国移动（06年开始）、电信、联通、富士康、华为、中兴通讯、广州本田、富安娜、盛宇家纺、七匹狼、安踏、李宁、奥飞动漫、星辉等、都市丽人、娇兰佳人、屈臣氏快客、德赛集团、顺丰速递、圆通速递、河北移动、中国烟草、华晨宝马、国家电网保定培训中心、国药集团、通化药业、一致药业、海王星辰、广州本田、广州石化、香港益达、格兰仕集团、美的集团、中国电信广东、浙江诸暨邮政，广东联通、广东外运物流、广州港集团、都匀移动、毕节移动、广东移动营销、外运发展华东区、厦门建发集团、河北移动、贵州移动、富力地产、富士康成都、凯立德、南宁移动、南昌烟草、宜昌石化、中石化汕头、辽宁联通、飞虎乐购、泉州烟草、富安娜、馨而乐、邮政、汇通快递、福建顺丰、百世物流、圆通等快递企业