

# 经销商团队倍增系统

## 一、 什么是公司化团队机制建设

## 二、 团队机制建设的重要意义

## 三、 团队机制的四大机制建设

## 四、 第一大机制：组织机制

1. 搭班子的基本原则
2. 不同规模商家的基本组织架构
3. 不同战略侧重点下的组织架构差异
4. 订立岗位职责与岗位说明书

## 五、 第二大机制：薪酬机制

1. 物质驱动的利与弊
2. 让你的薪酬设计更具激励性
  - (1) 薪酬设计的三个基本原则
  - (2) 薪酬组成的九个要素
  - (3) 不同岗位员工的薪酬组合模式
  - (4) 销售人员的薪酬设计公式
3. 让你的提成设计更具激励性
  - (1) 个人提成四级跳

(2) 团队提成四级跳

(3) 小战队提成设计

(4) 老带新提成设计

#### 4. 玩个大的——四级福图——底薪提成双浮动机制

(1) 为什么叫“四级福图”？

(2) 如何做好“双浮动”？

(3) 浮动机制意味着能上能下

(4) 层级机制设计合理才能让员工挑战更高级

## 六、 第三大机制：激励机制

### 1. 重赏之下必有勇夫——PK 机制设立

(1) 为什么做 PK？

(2) PK 的两种基本模式——组织 VS 个人与个人 VS 个人

(3) 组织 VS 个人的如何更具激励性？

(4) 组织 VS 个人的设计原则与方法

(5) 个人 VS 个人的设计原则与方法

(6) 让 PK 具备“神圣性”的几个动作

(7) 对于挑战失败如何做惩罚

(8) 团队主管让 PK 更加有效的几个小招法

## 2. 特殊奖项设置与任务拍卖

(1) 为什么要设计特殊奖项？

(2) 特殊奖项设计要遵循的原则

(3) 任务拍卖是什么意思？

(4) 如何有效去“拍卖”任务让团队“疯狂”？

## 3. 非物质激励的十个小招法

# 七、 第四大机制：会议机制

(年、月、周、早、夕会)