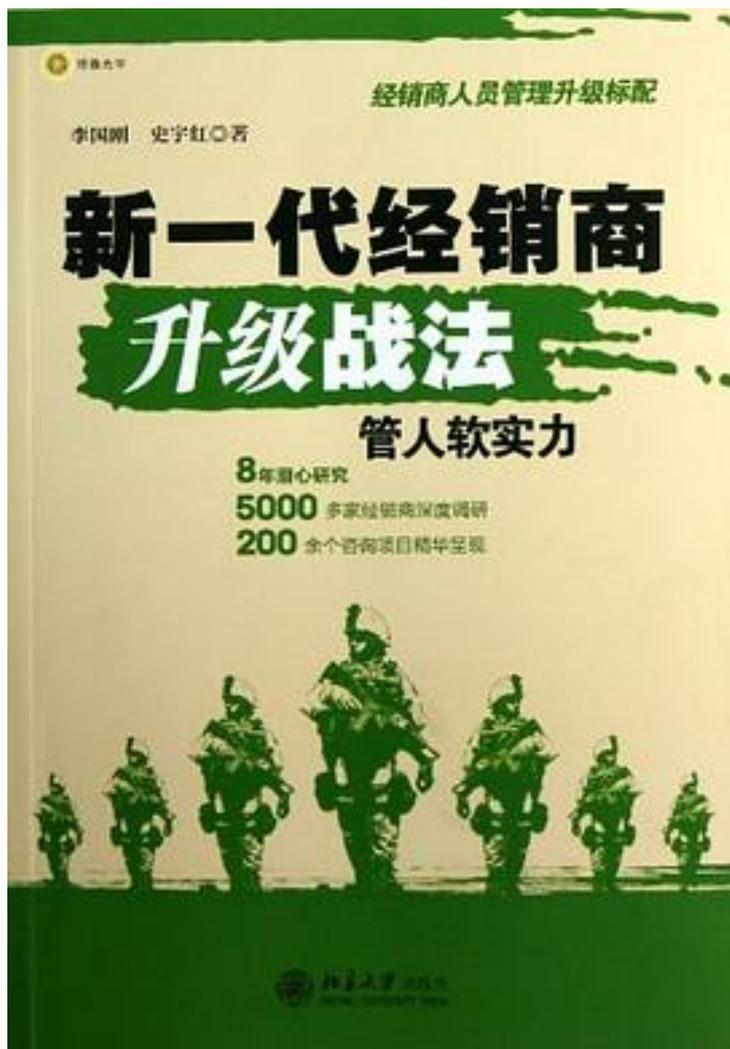


新一代经销商升级战法



[新一代经销商升级战法_下载链接1](#)

著者:李国刚，史宇红

出版者:北京大学出版社

出版时间:2013-1

装帧:平装

isbn:9787301215296

经销商大都面临着一个挑战：人难招，更难管，想留住人才则是难上加难。怎样选兵带兵、如何管理和建设队伍、重金请来的空降兵为什么却水土不服、苦心培养的骨干怎么会轻易就被对手挖走……堡垒最易从内部攻破，打造经销商企业的黄金舰队，必须做好团队建设、人员激励、人才培养、规范管理、效果检验。《管人软实力》针对经销商企业内部人员的管理和经营，为你道尽甩手掌柜的玄机，替你绘制全方位、高效率的作战地图，让你从“招人难”变成“难走人”。作者李国刚曾任世界500强企业的人力资源总监，过去4年领导了卓越经销商咨询项目，将最规范、最前沿的跨国公司经验与最朴素、最原始的经销商需求深入整合；史宇红是一位人力资源管理专家，在诸多工业品企业的经销商咨询项目中，作为首席咨询师带队负责将企业在人力资源管理方面的先进经验和技能辅导传递给经销商。

作者介绍:

李国刚：中国软实力研究中心董事合伙人，曾就职于联想集团，在战略规划、人力资源管理、企业文化建设、并购管理整合等方面有丰富的实践经验。曾主持过蒙牛集团、中国远洋、中粮集团、友发钢管等多个软实力项目；曾深入快消品、汽车、钢铁、工程机械等多个行业进行调研，帮助上百家经销商企业提升管理水平。著有《联想密码》、《联想带队伍》、《联想并购以后》、“超级中层商学院”系列之《做事有章法》、《好心态带来高能量》、《跨部门协同无障碍》。

史宇红：中国软实力研究中心首席咨询顾问，曾任西南药业股份有限公司董事高管。在人力资源管理、企业文化建设等方面有丰富的实践经验。曾主持或参与过中粮集团、蒙牛集团、广东好帮手电子、曙光汽车集团、山西大土河焦化等多个企业软实力建设咨询项目；曾为快消品、汽车电子等行业的数十家经销商提供调研测评与管理咨询服务。著有“超级中层商学院”系列之《做事有章法》、《像中层才能当好中层》。

目录: 序 经销商：企业的战略伙伴

第一章 经销商甩手掌柜的玄机

经销商该如何突破上下左右的重重“围城”？

前线作战与后线保障，如何才能兼顾？

怎样摆脱“杂事缠身”的日子，做个潇洒的甩手掌柜？

第一节 在夹缝中求生的经销商

第二节 打仗和建设，哪个更重要

第三节 经销商掌柜的“甩”与“不用”

第四节 甩手掌柜手中的三张表

第二章 挑选最优秀的士兵

高薪请来的“空降兵”为什么都“水土不服”？

自己求贤若渴，但外面的人才在哪里？

怎样让经销商企业内部高潜质的人才脱颖而出？

第一节 建立自己的“铁军”

第二节 优秀的士兵都在哪儿

第三节 优秀士兵的标准是什么

第四节 优秀士兵进入经销商团队的渠道有哪些

第五节 选拔优秀士兵的方法有哪些

第三章 让士兵爱打仗

经销商赚钱如毛巾拧水，怎么将薪酬和奖金都用在刀刃上？

如何让自己队伍里的员工爱上企业、爱上工作？

怎样留住企业的骨干员工，从“招人难”变成“难走人”？

第一节 你给的是不是士兵想要的

第二节 多样化的士兵需求

第三节 薪酬很重要，但不是士兵唯一的需求

第四节 吸引与保留优秀士兵的“全面报酬”

第五节 给士兵的薪水多少合适

第六节 如何给士兵调薪
第七节 士兵的奖金如何发放
第四章 让士兵会打仗
为什么年年都对员工进行培训，实际上却没有多大用？
如何培养和锻炼员工，建立起企业的后备人才库？
怎么把“土八路”培养成为“特种兵”？
第一节 是选择童子军，还是选择空降兵
第二节 员工培养≠员工培训
第三节 新员工特训营：加入公司的第一堂课
第四节 导师辅导：教练传帮带
第五节 列席会议：让明星员工做明星主持人
第六节 超级替补：尝尝当家的滋味
第七节 项目练人：给员工一个独立展示的舞台
第八节 企业“两会”：述职会与述能会
第九节 轮岗培养：让未来领导者经历不同岗位的历练
第十节 组织人才也需要盘点
第五章 支部建在连队上
如何用企业文化经营人心、凝聚团队？
怎样提升士气，让员工感觉有奔头？
如何加强情感联系，让离职员工“好马也吃回头草”？
第一节 经营企业在于经营人心
第二节 树旗帜：梳理明确企业文化
第三节 重落地：立体的企业文化落地
第四节 提士气：加入公司，离开经理
第五节 想当将军的士兵，不当官也有奔头
第六节 把士兵当亲人，士兵才能把你当亲人
第七节 亡羊补牢：重视离职面谈
第六章 保证作战有序
怎样理清内部管理的顺序，让企业简单高效运作？
如何提升经销商企业的内部运营效率？
怎么用规则和流程，把企业蜕变成自转组织？
第一节 何谓作战有序
第二节 专业的人干专业的事：组织设计
第三节 萝卜和坑：定岗定编
第四节 让听得见炮声的人指挥战斗：汇报层级和管理跨度
第五节 程序正确保证结果正确：用流程屏蔽风险
第六节 用军规解决一类问题
第七章 队伍管理效果检验
经销商企业的管理水平如何判断？
企业人员的积极性和能力水平如何评价？
企业的软性管理如何量化？
第一节 士兵选拔成败的检验
第二节 士气高低的检验指标
第三节 士兵能力强弱的检验
第四节 作战是否有序的检验
第五节 完善你的“右臂”
第八章 常见的人员管理错误
对企业内部人员的管理纷繁复杂，如何做到“知行合一”？
如何让理论动作逐渐变成习惯动作，不再犯同样的错误？
企业人员管理的常见错误都有哪些？
第一节 乱点鸳鸯
第二节 先斩后奏
第三节 越俎代庖
第四节 自作主张

第五节 律己服人
第六节 隔靴搔痒
第七节 轮流垫底
第八节 朝令夕改
第九节 不近人情
附录 卓越经销商研究报告
项目反馈
· · · · · (收起)

[新一代经销商升级战法_下载链接1](#)

标签

经销商

销售

经济

管理学

渠道

商业

评论

[新一代经销商升级战法_下载链接1](#)

书评

[新一代经销商升级战法_下载链接1](#)