平衡各方利益才是香辣酱厂家成功的关键

产品名称	平衡各方利益才是香辣酱厂家成功的关键
公司名称	重庆天下香食品有限公司
价格	1.00/桶
规格参数	
公司地址	重庆市沙坪坝歌乐山镇新开寺村陈家堡经济合作社
联系电话	65509588 15178896452

产品详情

重庆天下香是一家调味品生产厂家，工厂生产调料：辣椒酱、剁椒酱、麻辣酱、豆瓣酱、甜面酱、香辣酱、羊肉涮锅酱。企业现向全国各级区域招集代理商,批发商,加盟商。本公司励志于帮助合作人100天提升销售额30%，360 ° 协助解决合作者经营管理中出现的问题，建立三大系统，用制度管人，用制度管事，用模式赚钱。实现躺着、睡着、等着轻松快速盈利。一、营销系统建设1、营销战略设计：产品如何卖出去，怎么卖出去，卖到哪去？2、营销平台打造设计：留住员工、培养人才、发展团队！3、销售模式设计：产品利润最大化销售，快速占领市场份额。4、成交流程设计：建立完善成交流程，纠正错误成交动作，提高销售员成交技巧，批量化复制成交高手。5、客户价值管理设计：挖掘老客户新需求，提高老客户忠诚度，让客户变“ 粉丝 ”6、销售风险防范：如何防范人、财、物的销售风险二、薪酬管理系统建设：1、后勤人员薪酬结构：后勤人员工资收益重点在于稳定收益部分，如何控制好与风险收益比例。2、业务人员的薪酬结构：销售人员工资收益重点在于风险收益部分，如何控制好与稳定收益比例。3、会计人员的薪酬结构：会计人员工作内容重点是数据的准确性，工资收益比例与数据的准确性成正比。三、组织系统建设1、组织结构设计：告诉员工公司未来能去哪，未来能成长成什么样子？2、工作分析设计：告诉员工每天的工作量是多少，每件工作的标准是什么3、绩效考核设计：人员在不同的岗位不同的阶段，用不同的考核内容和标准4、生涯规划设计：告诉员工你属于哪，未来你能去哪，未来你能成长成什么样子？5、招聘管理设计：如何在人海中甄选出适合自己企业的人才，适合自己的人又有哪些标准？6、培训管理设计：不是所用人都适合培训，如何选择培训的人，人又该怎样培训才能达到效果？以上系统建立不完善就会出现各种不同的问题或者现象，而不同的问题又没有相同的解决方案。

香辣酱厂家说最好的制衡是能够平衡各方利益。任何公司都是一个大团体，下属又有很多小的工作协同小组，而管理 者则是这个大团队多方利益的平衡者。你和员工不但要为大团队的利益努 力，有时又不得不为小团队争取利益。香辣酱厂家从团队的角度来说，其实对于管理者的希望是一把“ 双刃剑 ”。但是公司从基本的层面来说，一方面，他希望你可以带
好团队、完成任务、达成目标，别弄得乌烟瘴气，大家各怀鬼胎。但是在
另一方面，公司也不希望团队抱团太紧、铁板一块、团队领导者的影响力
太大。因为这样也会带来管理的风险——有些公司高管一走，后面的人跟 着他走，这样就会使团队领导者在公司的谈判空间急剧上升。 ”香辣酱厂家认为在这方面，管理者的表现多种多样。有的人喜欢让团队的气氛和谐一 点，上下级关系会处理得比较轻松融洽、团队看上去上下一心；有些领导者希望团队的成员之间相互牵制，所以会希望他们稍微发生一些矛盾。要 解决好这个问题，其实公司的

体制在其中有着相当大的作用。香辣酱厂家说需要要明确一个公司的制度，这是制衡的基础。通过制度，明 确地告诉员工，在我们的公司倡导的是什么。提升员工的奉献精神，第一 靠制度，第二靠榜样。有人做到了无私，我们就要把他找出来给予一些鼓励。把那些表现好的老员工提上来，主要是因为他们能够把很多新人培养 得非常胜任，他没有自我中心主义，而是大公无私。你如果不这么做，很多老员工就不愿意带出新人，那么新人就会一直是新人，不会有很好很 快的发展。