

理士人

2021年第01期

总第241期

理工大学主办

内部资料
免费交流

关于销售组织的建设

【接语】1月9日，公司召开2021年第一次销售会议。校长作重要讲话，首推“倒U结构”、以价值客户为中心、价值销售、快速响应，要求“一切为了前线”、“一切为了粮食”。希望各位认真学习、深入领会，结合实际做出安排，为多打粮食作贡献。现将重要讲话摘录如下。

三 校长 变革系列文章

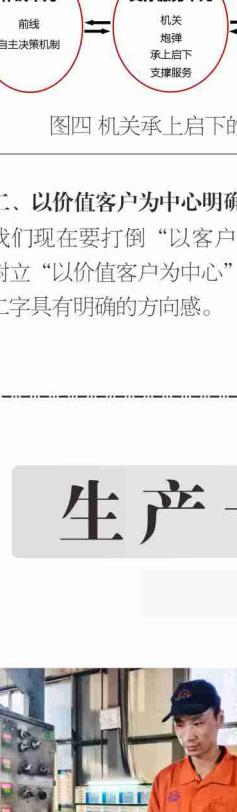
在讲述销售组织建设之前，先看一组数据：2020年上半年，我们的人效是5万元，对比去年内几个厂的17~17.5万元，差距竟然然是3~4倍。效率差距直接拉低利润和工资，这种顽固已持续很长时间了，一直在困扰我们。

人效差距反映的是销售组织问题。为了解决问题，实现“生产关系、销售平台、整合资源、多打粮食”的战略蓝图，我们要先从改变销售组织入手。

一、以打粮食为目的的销售组织架构

常说话居多厉害，摆个阵就把几本打敗了，谁说个阵就危及安全，林彪的三三制法一直在延续，例如华为的销售铁三角，阵有多么重要？

我们现在的什么状态？销售员要做什么事情，就要听办事处主任说，办事处主任要跟经理说，经理要跟总监说，总监跟总经理说。一个请示不过关，再请示批不下来，如此“金字塔”还打什么仗？这种明显不合理的阵式（见图一）是怎么来的？能长久吗？有哪些好处？



淮北市委书记张永莅临安徽理士调研



本报记者（陆丽）12月27日，淮北市委书记张永莅临安徽理士调研。市委常委、秘书长王峰，市委副书记、市长孙君，副市长李加海陪同调研。

张书记一行听取了公司生产经营汇报，参观了产品展厅、检测中心等。张书记再对安徽理士持续推进技术创新、推动发展再上新台阶。



图二 现代管理的倒U结构

“倒U结构”简单明了，好认、好记、好操作、好评估。一看就会。它是“上下左右中”五维发力的组织系统，是一个理想的集团军框架。

先看上下两个维度。它很好地体现了我们的两个杀手锏，一个是效率一个是绩效。

政策是规则、制度，体现的是灵性和活力。

绩效建立在基础设施、财、IT、流程、氛围之上，让销售公司总经理看到效率和业绩。

执行是力量，体现的是组合和能力。

再看后面的开口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。

再看左边的缺口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。

再看右边的缺口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。

再看下方的缺口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。

再看上方的缺口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。

再看中间的缺口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。

再看右侧的缺口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。

再看左侧的缺口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。

再看下方的缺口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。

再看上方的缺口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。

再看右侧的缺口。它朝着“扩大利润、扩大销售额”的广阔空间猛烈发力。