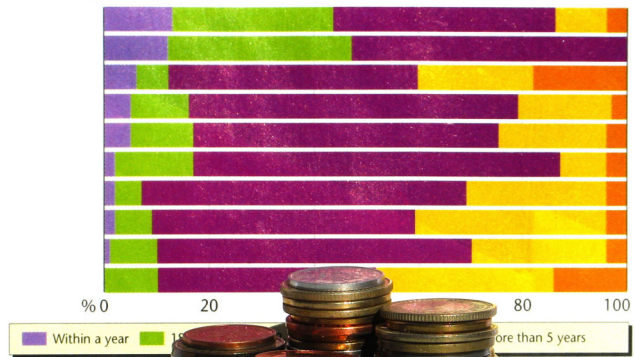




# 第七章： 组织训练教战手册



富贵 NIRVANA

注：公司有权在未经通知的情况下随时作出更改、增加及删减此手册的部分内容。



织训练是组织发展非常重要的一环,其中包括:

- 教 ( Teach )
- 学 ( Learn )
- 习 ( Practice )

这三个循环必须建立一个完整有效率的流程,如此任何新进的代理,即可马上上手接单。

郭台铭说：

人才的**选拔**和**培育**，  
是企业永远的难题。

创新人才的训练：

工作中**训练**、**挫折**中教育、  
竞争中**思考**。

教育训练的重要性由此可见，  
直白地说，教育训练的成功与否，  
跟您每个月的收入有直接的关系。



## 教育培训重中之重

- ➔ 1. 边学边做，边做边学。
- ➔ 2. 边教边做，边做边教。
- ➔ 3. 随时学习，随地学习。

## 教育培训系统的重要性

提高新代理存活率

让代理持续成长

复制成功



郭台铭说：  
公司要「快速」成长，  
一定要有「制造产品」和  
「制造人才」的双重能力。  
「制造人才」惟有透过  
教育培训，才可达成。

## 学习的方法：

- 1. 工作中学习，学习后工作；
- 2. 做比说重要，习比学有效；
- 3. 人要不断地学习，向对手学习。

---

## 学习如何学习

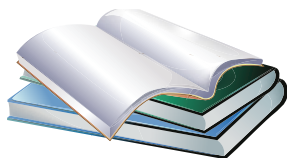
- 了解内容
- 明白内容
- 不断演练
- 实践
- 分析结果
- 改善
- 再实践
- 重复学习



## 在组织内灌输正确的 学习态度

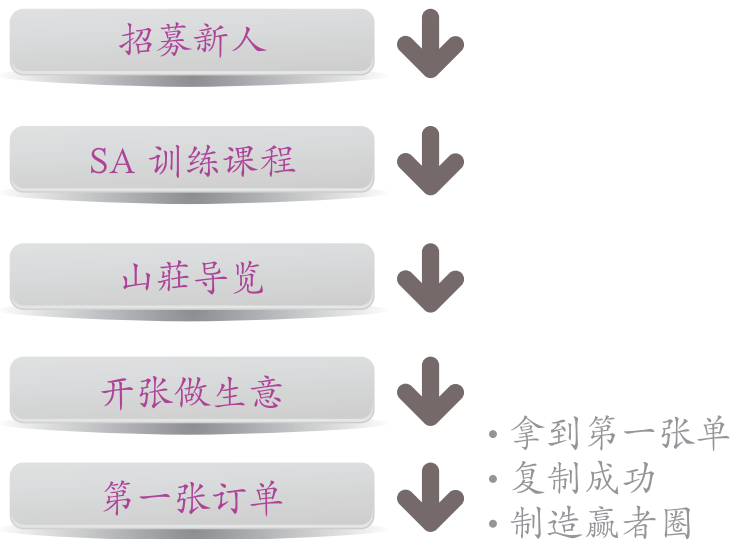
- 人生就是不断的学习进步。
- 学习是为了强化自己的内涵。
- 重复听课是强化学习重要的功课。
- 学习需要重复实践才有用。。

## 上线从旁辅导， 强化学习过程



- 1. 陪同上课，了解内容。
- 2. 陪同演练，逐渐改善。
- 3. 扮演客户，提出疑问。
- 4. 评估及分析新人的表现。

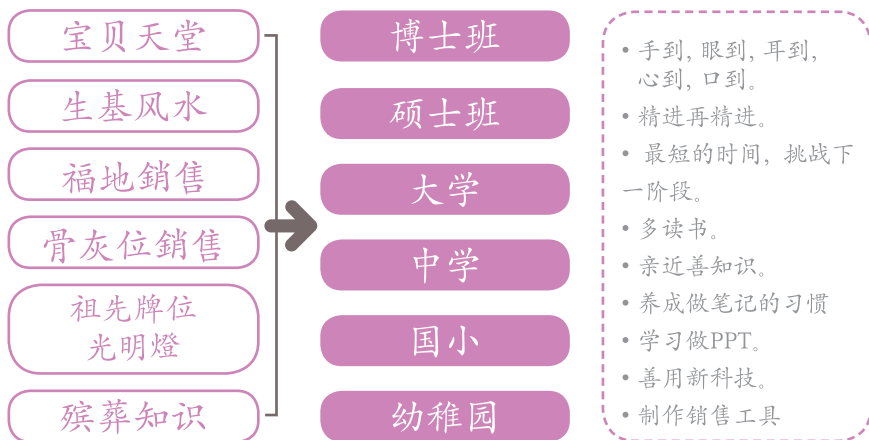
## 新人培育流程



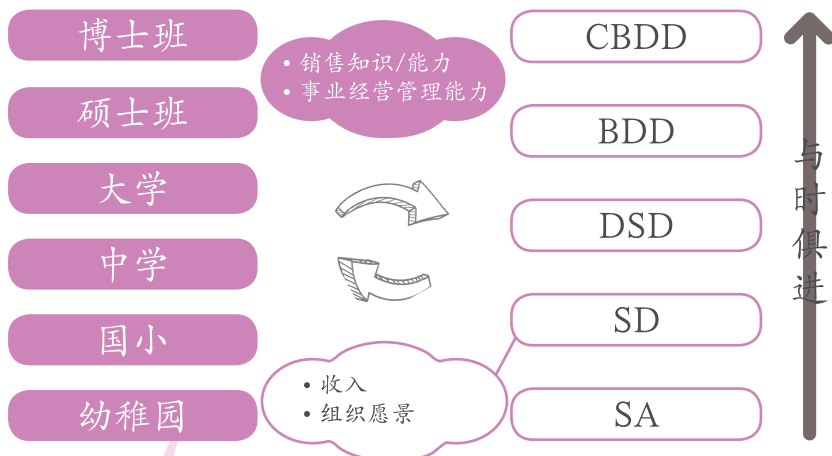
## 什么课程适合什么代理？

课程	SA	SD	DSD & Above
殡葬知识	√		
殡葬销售	√		
招募		√	√
激励		√	√
组织发展			√
经营管理			√

## 學習次第 (Stages)

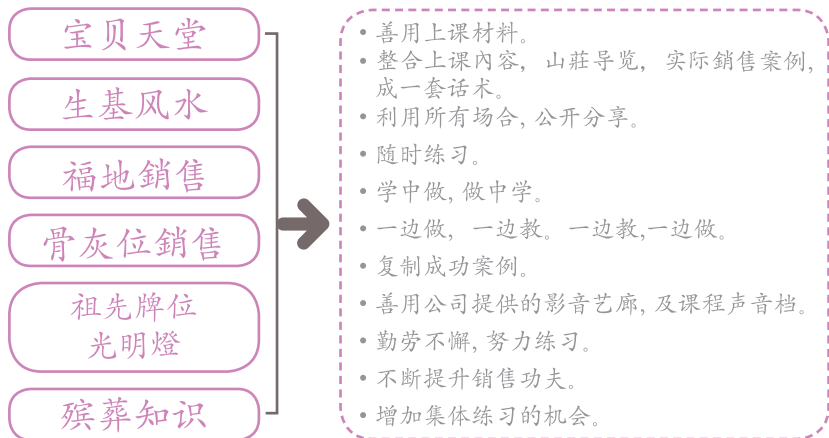


## 事业次第 (Stages)

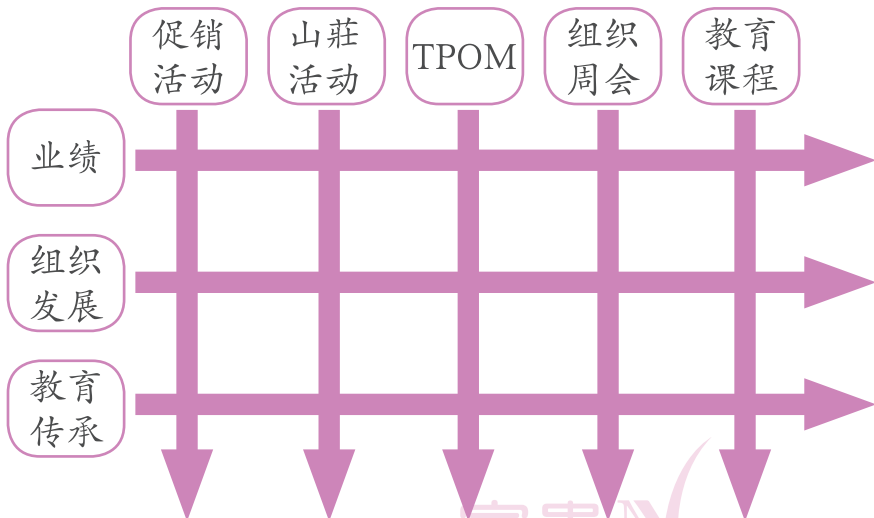




## 销售循环专业化



## 善用公司的教育，行销、活动



## 如何在组织内 进行高效会议？

### 设定议程 (meeting agenda)

- 议程即会议架构。
- 公司重大政策宣达, 业绩目标进度, 杰出表扬, 销售心得分享, 行动计划 ... 都可作为议题。

议而决, 决而行, 行而检讨  
最多一个小时

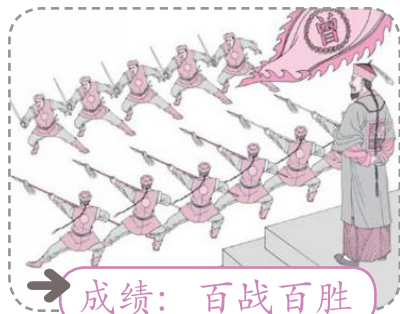


# Conclusion



- ➔ 1. 教育训练乃百年大计，攸关佣金收入与组织发展。
- ➔ 2. 天道酬勤，勤劳学习是不二法门。
- ➔ 3. 学无止境，不断精进往最高境界前进。

## 两种部队：天道酬勤 您的选择是。。。



- 充满朝气
- 正规军
  - 勤操练

VS



- 散漫，无元气
- 散兵游勇
  - 两天打鱼，三日晒网