

企业高效团队构建与统御 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/246/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E9_AB_98_E6_c67_246277.htm

企业高效团队构建 组建有效团队需要着重解决两大瓶颈；一是文化认同,二是有效组织。文化认同反映了团队的价值取向，回空性和排他性、它是联结团队成员无形的纽带。有效组织是营销团队组建存在的最大难题。由于大多数企业销售员按区域分配，销售员处于各自为战状态，导致团队无法形成有机的统一体。作为团队，要时刻分析竞争品牌的动向及活动，区域市场占有率，人员配备的情况，寻找出企业的机会点。市场占有率是衡量团队绩效的重要指标。 组建什么样的团队 十年树木，百年树人。优秀团队的建设不可能在一夜之间完成，也不可能一下子能解决各个层面人员的问题，必须选择合理的突破口，逐步、分层次推进。对于中国企业来说，将由以短期目标为核心，充分利用团队潜力的管理模式；提升为以中长期目标为指引，充分开发团队潜能的模式，才是最明智的选择！营销的个人英雄主义时代已经过去，单兵突进已不能适应市场要求，竞争已迎来团队对抗的时代。团队并不是一个简单的人数的集合，而是在于将个体的力量整合为集聚的攻击力；另一方面随着竞争发展，持续保持这种攻击力的犀利。一个追求成功的团队一般会经过四个阶段。1、组建阶段。2、监控阶段。3、自治阶段。4、完善阶段。面临新的任务和新的挑战时，团队又循回到第一个阶段。 看重什么样的问题

1 培育团队凝聚力 首先应在企业内部建立和宣传相互协作的企业文化，保持企业纵向、横向交流渠道的畅通，以使

信息和知识在企业内部广泛交流和传播。当团队成员感受到集体的存在，凝聚力也就自然培养起来。

2 有控制的授权 团队之所以能有效运作，在很大程度上就归功于团队内部成员享有充分自主的决策权上。但是充分的授权并不等于不需要领导和管理，故授权应分阶段有计划有控制地进行，避免混乱。企业领导应以灵活方式逐步放权，并不断对团队的绩效进行评估。

3 有效的激励 一般而言，正面激励的效用远强于负面激励，因而企业应为团队的顺利运行制定一个完善的奖励体系。同时，相对绩效评价制度也是一种有效的激励措施。它能够在一定程度上控制和反映出成员的相应努力水平。除团队成员间进行相对绩效评价外，团队之间也可进行绩效评价。激励是整个绩效考核的重要环节。每个人在不同的层级都会有不同的需要。如果你能在恰当的时候满足你属下不同的需要，将能更大的调动他的积极性。

4 适当运用集体决策 集体决策既能够满足员工的参与要求，又能够集结众人的智慧，使决策更优化，因而在很多情况下，它具有与个人决策无法比及的优点，尤其在跨功能团队中，几乎每一名成员都来自于不同的职能部门，专业和技能互为补充，一项任务的完成在知识和信息如此分散分布的情况下，集体决策变得更为重要。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com