

优秀营销经理如何用人、育人、回款? PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_BC_98_E7_A7_80_E8_90_A5_E9_c123_288202.htm 全国市场其实就像我们国家一样，东西都会不平衡。不平衡是一种存在，是事物发展的规律。我提倡“比、学、赶、帮、超”，一匹马跑，成绩好，但总没有十匹马跑时第一名的成绩好。因此我认为应集中全国各市场一起跑，意义就在于要“比、学、赶、帮、超”。

一、加快发展，干部是决定性因素 作市场要培养出德才兼备的员工群体，要发展开拓、创新、拼搏、奋进的企业精神，以崭新的面貌跨入新的市场，不能一盘散沙，无所作为，要打胜仗就必须有一个团结的队伍，就一定要遵循六字方针：团结、稳定、鼓劲，首先，我重视德。“德为商之本，信为利之源”。这是一家很著名的企业董事长的话。一个无德的企业是没有发展前途的。有德无才不利于公司的发展，有才无德会牵制公司发展。我认为人才有“五德五才”标准：

五德：1、忠于公司。2、不损害公司利益。3、顾全大局，以公司利益为中心。4、遵纪守法，有道德观。5、不计较个人得失，有奉献精神。

五才：1、有开拓精神，能创造性工作。2、坚持勤俭办事的原则。3、要能管好人，用好人。4、要能管好财，理好财。5、要能管好物，理好物。

每个阶段都要加强经理人队伍的建设。我在一家公司管理全国时特编撰的《市场快讯》第10期上讲过经理必须过的五关，现在我提出职业经理人的六个条件：1、有良好的职业道德。2、有成熟的职业心态。3、有极好的专业优势。4、有渊博的行业知识。5、有好的演讲能力。6、能够进入人力市场。

我认为各市场经理应具备五点要求：1、一定要起模范带头作用。任何时候要工作带头，言行带头，不利于团结、不利于稳定、不利于鼓劲的话不说、不利于这三个方面的事不做，想问题要时刻围绕这三个方面。2、以身作则作用。“人服于德，而不能服于力”，员工服你是服你的道德，服你按时上、下班的纪律性，服你工作中的表率作用，而不是服你的权力。3、奉献精神。该加班的要主动加班，要不计较个人得失。解放战争年代，那些冲锋陷阵的都是排长、连长，都有奉献精神。还有任劳任怨精神，既有克服困难的决心和信心，还要有承受委屈的耐心。4、坚持“四讲”基本原则。即讲团结、讲廉洁、讲正气、讲原则，处事公正、公平，坚决贯彻“四讲”。讲团结要一直贯彻到底；讲正气要长抓不懈；讲廉洁也至关重要；讲原则是领导办事处的必备素质。5、与公司保持高度统一。我行我素的人是搬起石头砸自己的脚，决策在讨论阶段大家可以畅所欲言，一旦你的意见被否决，行动过程中就要绝对服从于大局，在决策的零秒以前，你都有发言权，决策一旦产生就要统一调子，严格执行政策。队伍不断发展壮大，不统一步伐怎么打仗？我管理全国市场时强调：每人一把号，都吹公司的调，不吹公司调，一个都不要。这一条是对领导干部的要求。以前说过不利于公司发展的话、做过不利于公司发展的事的人都应自我批评，所有部门都要开这样的会，要剔除不团结因素，消除这个不敢碰那个不敢动的思想。市场人员很辛苦，要多为他们想想，及时宣讲公司的动态，每做一件事都要以这五点 and 六字方针衡量。

二、培养年轻干部是各级领导当务之急 事业要发展，要靠人才。人才来自哪里？一是外来的，一是自己培养

的。培养人才是当务之急，不要以为培养了年轻人；师傅就该走了，这种思想要不得。武大郎开店的想法，影响公司发展。在发展中，我们要逐步吸收、逐步培养。有了人才就有了一切，有了人才就有了经济效益。这是我们的**大事**，每个领导都要制定严格的培训计划，每个领导要想升迁，必须找好接班人！否则，你做的再优秀也不能调动。美国为什么称霸于世界？就在于二战以后，美国很注重发展科技，同时也完善了教育法。克林顿1997年就说过，他培养的人要能适应21世纪知识经济的发展，要综合人才。今年要花大力气培训。有些人以为站在前面讲课才叫培训，那是浮浅的，现在更多的是在工作中现场培训。美国有所著名大学的MBA，教授全是外面世界500强公司的高级总裁等。学生要读MBA就先到老师的公司进行打工，通过实践来进行学习。知识经济时代，大家都要赶上步伐。我们很多员工以前就因为很少学习以至未能受到良好的高等教育，这一次是千载难逢的机会。不要应了“今天工作不努力，明天努力找工作”这句话。唯有不断学习才能位居上流。

三、管理出效益，回款是硬道理

企业是经济组织，为企业就是要回款、赚钱，这是最简单、最明了的一个道理，那么我们怎么回款及赚钱呢？（一）要把品牌形象放在首要位置 品牌效应很重要，一个企业做大了，卖的就是 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