

人力资源管理探讨企业培训路在何方人力资源管理考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/517/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c37_517124.htm

一、企业培训的目的要明确: 需要说明的一点是：企业花出大把的真金白银请来培训老师，再用上一天或者两天不等的时间来集中培训，并不是为了赶时髦，而是要真真实实的起到企业既定的目的。所以，首先企业在确定请来培训公司组织员工或者代理商培训之前，一定要设定好企业的目的是什么。而企业组织实施的培训，也要从两个方面的来表现。

1、企业内部培训的目的: 企业内部培训，也就是针对企业员工开展的培训，无怪乎几个方面的目的：是为了提升员工的销售技巧？还是为了提升员工对市场的把握程度和敏锐度？还是为了及时掌握对新的行业动态下可能对企业的市场销售产生的相关影响，做好应对准备？又或者是为了增强企业员工的凝聚力和团队精神等等。

百考试题整理 2、企业外部培训的目的: 企业外部培训，主要是针对企业的经销商或者代理商来实施的培训活动。百考试题整理 一般在实施这样的活动的时候都希望可以企业自身的情况出发，强制性的灌输给这些代理商或者经销商一些企业产品、营销等相关东西，其实这样的效果是很不好的。我们完全可以换一种思维，从这些代理商感兴趣的话题或者急需要解决的问题入手，通过一些行之有效的讲解，对他们有所用。并在这样一个轻松的环境里，最终达到有效传播企业品牌、产品等相关方面的目的。当然，这需要建立在对代理商有一个详细客观的调研的基础。

二、内外结合，全面兼顾: 企业培训的目的要明确，这种明确是建立在培训的主

要对象的定位清楚的基础上的。企业可以通过有效实施培训行为，最终为企业的销售助力的两个主要对象就是企业内部的员工和企业的所有客户。现实情况是，企业的实施这样一个培训的过程中，只是主动的夸大企业本身的能动性，希望通过对内部员工的引导，提升与员工队伍的市场战斗力，来促进经营业绩的提升。而往往很少有企业注重代理商的沟通为企业销售带来的更为积极有效的作用。百考试题整理 这里说的就是企业在经营思路定位的问题，是从自身出发来安排企业的经营行为？还是从外部出发，根据客户群体和目标消费体的实际需求情况来安排调整企业的营销方针。这里企业的自身员工的培训提升和对外部客户的培训沟通，就是这样一个关系。当然，并不是说企业只是针对内部员工培训就起不到销售。只是希望可以通过两者的有机结合达到一个更好的效果。也就是要内外结合，全面兼顾。

三、灵活运用形式

，达到效果最优培训的目标明确，培训的载体清楚，可以有效的实施两者的兼顾，最后还是要落实到培训方式的选择上。

- 1、外部咨询公司的老师培训: 一般企业选择培训，都会选择有一定知名度和实力的培训公司来实施操作。这样做的一个好处就是可以将外部的一些好的经验和理念带到企业当中来，企业的员工或代理商也乐于接收这样的一种行为。只是，采取这种方法的费用会相对大一些。
- 2、企业内部自行组织的培训: 企业内部组织的培训，只要是为员工提供一些行业、模式、技巧等方面的文字、光盘等资料，或者由企业副总或者人力资源部的相关人员实施。这样做的好处是费用相对低廉，对于相关员工或者客户的信息情况的掌握会更加周全。但是劣势可能就存在对与相场的调动，和配选效果上面会

有很大的差距。百考试题整理 归根结底，无论采取那种方式，必须要把握的就是原则性问题，也就是对整个培训效果的预期以及对于培训相关环节的把握。要达到预期目的，就一定要严格按照设定的方向选择课题，并围绕相关内容准备那些真正对企业有用的东西，并深度挖掘。假如在培训结束之后，大家普遍反应就是耽误时间，没有什么收获，还不如不做，这是企业一定要极力规避的问题。"#F8F8F8" 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