

2023年智慧农业公司管理团队建设方案

团队建设方案(模板7篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

智慧农业公司管理团队建设方案篇一

人事规划（各专业人才、工作配合与互补、长短期规划）；

通过多种方式网罗人才：内部提拔和招聘、外部挖猎等方式对每名员工做好个人职业发展与规划。

奉献：主观能动地完成工作，讲究奉献精神；

领导能力：做为本部门的职业经理人，要讲究职业精神、专业化和领导能力，其中领导能力是本部门的一大特色。成员个体既是部门主管或经理，又要具有总部成员的工作安排、协调、目标达成方面的领导和安排能力。

学习与成长能力建设；

户外拓展；

集体活动参与；

季度会议（培训提高、业务交流、头脑风暴）；

定期视频会议；

证书制（培训参加课时）；

专业方案（根据公司发展及要求—核心诉求）形成自己模式：如根据各业务板块及未来发展，形成方案。方案要对主要条款进行框架性的约定。

发挥合力，战斗力，团队目标共同达成，团队成果共同分享；

团结、奋进、有干劲、睿智、年轻化；

学习能力强；

勤奋、敬业、专业；

培养贵族气质。

学习能力强、有责任心，有培养前途；

高素质、高学历，名校本科以上，硕士优先；

高忠诚度；

人性简单，不复杂，不搞事，一心一意，心甘情愿地做工作。

智慧农业公司管理团队建设方案篇二

在团县委、教育团委的领导下，结合我校本学年以的工作中心，从实际出发，切实开展我校团的工作。以加强团员队伍建设，增强团员意识，调动团干部积极性，增加团组织的凝聚力，全面提高团员青年素质工作，树立优秀的示范群体为重心，促进团组织自身建设，更好地发挥共青团组织的作用，为学校的发展和学生的进步创造良好的空间。

1、做好校党支部的助手，以争创五四特色团组织（团员常规管理）为抓手，抓好团员的行为规范要求。通过各项活动的开展，增强团员的政治意识、组织意识和模范意识。

2、坚持以青少年思想教育为核心，加强团组织的育人功能。利用学校各级宣传阵地加强对青年学生的引导，创造良好的舆论氛围和导向，帮助学生树立正确的世界观、人生观和价值观。

3、加强团组织自身建设，认真实行评比考核制度；严格管理，向管理要质量。加强学生团干部班干部的培训，使他们提高思想认识和工作能力，发挥榜样作用。同时规范学生会工作，加强指导，使其在学生中真正起到自我管理作用。

4、加强青年志愿服务活动的开展。

（一）班子建设方面

1、工作踏实，作风扎实，开展活动集体决策，分工负责。

2、学生干部团结友爱，相互合作，积极进取，在团员中具有较高威信。

3、科学地管理学生干部，不断提高学生干部队伍的素质，提高他们的管理能力、协调能力、创新能力等等。

4、结合学校的实际情况，定期开展学生干部培训工作。

（二）主题活动方面

1、继续开展常规的主题教育活动。

2、结合五·四青年节发展新团员，评选优秀团支部，优秀团员工作，配合政教处进行“学雷锋、树新风”教育，使学校校风和学生的精神面貌有较大突破。

3、落实校团委对团员进行的注册工作，加强对延缓注册团员青年的引导，以此作为对团员进行思想教育的有利条件。

4、继续做好非团员同学的思想引导工作，切实做好我校新团员的发展工作。

5、配合学校开展社区德育基地实践活动，帮助学生树立正确的世界观、人生观和价值观。

（三）组织建设方面

1、强化团员的管理和各支部的评比制度，充分激发各支部自我管理、自我创造和自我发展能力。

2、继续做好团员档案的整理和团员发展工作。

3、认真组织填写《团支部工作手册》，做到月月有检查，平时有抽查。

4、落实团干部例会和团干部培训制度，做到隔周一次团干部会，一月一次支部团员会，使团的工作落到实处。

三月份：

1、结合“三五”学雷锋纪念日，进行系列活动。

2、对入团积极分子进行团课培训。

四月份：

1、组织团员积极分子深入学习团的知识并进行入团前的测试。

2、组织一次青年志愿者社会实践活动。

五月份：

1、开展纪念“五四”青年节的活动。

2、团员团课培训及新团员发展。

六月份：

1、召开团员座谈会、团员民主生活会，总结学期工作，研究暑假工作。

4、做好团籍注册工作。

七月份、八月份：

1、做好毕业生的团籍转出工作。

2、布置好暑假期间的社会实践活动。

智慧农业公司管理团队建设方案篇三

团队目标必须有激励作用，是团队成员利益的集中体现。确定管理中心经营指标、管理指标等团队总的目标，管理中心对《年度经营目标责任书》进行分解，将相应的目标责任下达至部门、班级、岗位、个人，并与各岗位责任人签订岗位责任书，做到目标明确、分工明确、责任明确。

团队是每个成员的舞台，个体尊重与满足离不开团队这一集体，因此，要在团队内部倡导感恩和关爱他人的良好团队氛围，注重感情投资以增进员工的归属感和向心力。尊重员工的自我价值，将团队价值与员工的个人价值有机地统一起来，团队的凝聚力就会形成，团队共同价值也就能通过个体的活动得以实现。

(1)开展系列关爱员工、关爱他人活动

——酷暑天气，为员工购买凉茶解暑，开展送凉茶到岗位活动；

(3)组织员工与客户、兄弟单位联合举办联谊，丰富业余生活，促进团结协助。

(4)每逢佳节，管理中心举办联欢活动，让员工亲身感受到“家”的亲情；

(5)定期召开员工座谈会，及时了解员工的想法，鼓励员工对管理中心的工作提出各项建议。

(1)团队成员间没有妒嫉

(2)能够没有顾忌的表露自我

为员工创造一个能够没有顾忌的表露自我的氛围，如管理中心定期举行烧烤、晚会□ktv等形式多样的活动，让员工尽情狂欢、尽情表露自我，让员工在欢乐中发现自己的缺陷，又在欢乐中改变自己的缺陷；充分利用日讲评机会，给员工创造展示自我的机会，让员工能全面表露在工作中存在的问题及一些想法，营造欢乐生活、欢乐工作的氛围，使员工即便在巨大的工作压力下仍能感到自在。

(3)对员工的专业与能力有充分的信心

对员工多一份信心就是对他们莫大的鼓励与肯定。员工是企业的财富，相信员工是开启财富的钥匙。

(4)信息充分公开

团队信息的闭塞是引起团队成员相互猜测、怀疑的主要因素。设立信息栏、光荣榜、文件传阅本等，让每一位员工都能及时了解团队的信息，特别是公司的规章制度、人事信息、奖

罚信息、好人好事、岗位竞聘、绩效考核等，让每一位员工清楚的了解团队发生的事情，树立“主人翁”意识。

优秀的团队领导会使团队保持高度一致。团队领导首先善于管人、育人、用人，同时，团队领导必须加强自身素质和能力的修炼，不断提高领导水平。

(1) 以身作则

团队领导是团队成员行为的标杆。海上世界管理中心对要求员工做到的，管理人员首先必须做到，如考勤打卡、节日值班、礼仪规范要求等，管理人员必须以身作则，起模范带头作用。

(2) 共同参与

团队建设应群策群力，需要所有成员共同参与，作为团队的领导要运用各种方法，充分调动员工的积极性，共同参与团队建设。

(3) 引领团队学习

倡导“工作学习化，学习工作化”和“团队学习”的理念，提高员工学习的主动性、自觉性，坚持岗位学习、岗位成才。

健全的管理制度、良好的激励机制是团队精神形成与维系的内在动力。同时，团队价值观的培育，也须有一套规范化的管理制度和有效的激励机制。

(1) 问责制：责任到岗、责任到人。让全体员工明白什么时间、什么地点、做什么事情、怎么做、做到什么程度等，增强员工的团队责任感。

(2) 限时办理制：将服务日常的工作进行细化，确定办理责任

人、办理时限，保证服务品质。

(3)员工激励制度：设置优秀领队奖、优秀员工奖、金点子奖、热情之星奖、进取之星奖、细致之星奖、奉献之星奖、精神风貌奖、业务技能奖、学习进步奖、管理创新奖、突出贡献奖、委屈奖等十三个月度奖，通过激励充分调动员工的工作积极性、创造性、奉献性，同时设置末位淘汰制，对工作表现不好的员工实行岗位调离或淘汰，不断优化团队成员。

(一) 首先要明确团队目标。

建立团队的目的是什么，这个团队要完成怎样的目标。目标很重要，因为目标就是方向。每个团队的组建都是为完成一定的目标或使命。没有目标的团队没有存在的意义，或者说没有目标的团队也称不上为一个团队。

(二)、确立团队成员标准，选对人上船。

团队的目标确定了，就要选择正确的团队成员，该如何选择团队成员呢？我个人认为应该选择那些认同团队价值观、优势能够互补的人来团队工作。价值观的认同很关键，不认同团队的价值观大家就不能实现很好的沟通，也就不可能有效率可言。另外并不是所有最强的人组合在一起就能组成一个最强的团队，团队成功的关键在于充分发挥整体优势，这就需要团队中的成员做到优势互补，实现整体大于局部之和。

(三)、建立好团队内部规则。

没有规矩不成方圆，一个团队如果能形成战斗力必须建立健全的游戏规则，如岗位职责、权利的界定，团队成员沟通、交流方式的确立等。这些规则应能保证一个团队的正常运行，让团队每个成员的主动性、积极性和创造性发挥出来，使整个团队充满活力。

（四）选择一个好的团队领导。

我们不能强调个人的作用，但我们也不能忽略个人的作用。一个好的团队领导对于建设高效率的团队有着不可替代的作用。一个好的团队领导能充分发挥团队中每个成员的优势，使团队的资源实现最大程度的优化，从而创造出非凡的业绩。

（五）学会宽容。

宽容是一种很高的品质。在一个团队内部，由于每个团队成员的性格特征可能不同，考虑问题的出发点不同，难免会产生摩擦，但每个人都应该抱着一种“对事不对人”的态度去宽容别人对自己的批评，甚至是不理解，而不能一味地去争执，许多东西需要时间去证明，争论没有任何意义。

智慧农业公司管理团队建设方案篇四

“科研立校、科研兴校、科研强校”是我们一直都非常重视的一项工作。为进一步深化新一轮基础教育课程改革，大力开展素质教育，全面提高我校教科研水平，打造一支优秀的教科研团队，助推教师专业成长，促学校发展，今结合我校实际，制订本方案。

以科学发展观为指导，以大力提升我校教科研水平为目标，树立“以科研促教研，以教研促教学，以教学促质量”的教育科研理念，坚持“以教育科研为先导，以科研课题研究为载体，以常规教学研究为基础，以课堂教学改革为突破口”的科研导向，组建学校教科研团队，发挥科研团队的辐射、指导作用，以点带面，努力提升团队教科研水准，力争使学校教师“全员、全过程”扎实开展教科研活动，从而提高学校教科研工作的整体水平，真正让教科研成为提升教师个人专业成长、提高教育教学质量，促进学校发展的助推器。

通过系统培训、自主学习、互动实践、课题研究等多种方式

实现下列目标：

- 1、培养一批研究型教师，使其成为学校教科研的积极参与者、活动者，营造良好的科研氛围。
- 2、打造一支乐于奉献，勇于创新，善于合作的科研团队，使其成为我校能够依靠的教育科研基本力量。
- 3、充分发挥科研团队的辐射和引领作用，以课题研究为载体全程参与，使学校教科研工作在不同的研究领域、不同的研究层次得到均衡，持久的发展。
- 4。确定相对稳定的学校主攻研究方向，制定相关的工作职责及管理制度，使科研团队成员在制度的管理下，在权益的保障下，循序渐进履行职责，凝聚团队合作力量，打造具有“创新意识、时代特色、学校本色”的学校科研文化。

1、组建科研团队

学校科研团队成员在个人申请，教科室审核，学校领导小组商议，经校务公开栏公示后，即为资格的获得。

附：基本条件：

具有教育科研工作的情感和积极性；

具有一定的理论修养和文字表达能力；

具有较高的教育教学水平的学校教学骨干；

具有一定的组织管理能力和团队合作精神。

具有参加课题研究的经历，或论文获市一等奖以上。

附：申报表

2、确定研究方向

参考学校历年来的课题研究内容，结合近期学校教育教学发展实际情况，暂将研究方向确定为以下三大类：

有关学校新办学思路方向的研究。

原有的有特色课题继续深化研究。

体现教师个人特色的课题研究。

3、明确相关职责

团队职责：

教科研团队要认真制定活动计划，做到定人员、定地点、定时间、定内容，学年末要认真总结。

教科研团队每月至少活动一次，活动内容要遵循理论学习和实践研究相结合的原则，重点研究如何通过课题研究指导教改实践，提高教学质量，可以安排理论学习、专题研讨、成果交流等活动。

教科研团队每月编印一期教科研信息报，期末合订成册。

团队成员职责：

教科研团队成员要积极参加教学研究实践，每学年应撰写一至两篇教学论文或案例，开设一堂研究课或讲座。

教科研团队成员每人指导一个课题研究小组，每两个月总结一次自己所带团队团队研究收获，向教科室推荐本团队优秀教科研成果。

教科研团队成员建立自己的教育博客，将自己的科研成长历

程进行展示。

团队成员权益：

优先享有市内外学习培训、教学研讨考察、专业交流、展示、评优的资格。

拥有享受所带课题组集体研究成果的权利。

在教科研团队建设工作中取得显著成绩的个人要进行表彰，奖励，宣传。享有一定的科研津贴。

4、分步进行培训

根据团队成员的现有水平和学校开展教育科研的实际需要，分阶段采用多种形式对团队成员进行多个层面的科研培训，使科研团队成员的科研水平和科研管理能力得到逐步提高。

5、参与研究管理

随同教科室参与学校区级以上的课题的管理工作，追踪调查、指导这些课题进行动态研究。

以市级以上课题结题工作为平台，协助该课题组成员进行资料整理、实验后测、归纳分析、撰写报告等研究工作。

以每学年校级新一轮教师个人课题研究为契机，组织1—2个团队开展形式多样的课题研究管理活动，指导教师进行选题、方案撰写、过程研究、积累经验、成果展示等。

6、开展成果汇报

建立教育博客，展示团队成员科研成长历程。

编辑科研信息报，展示团队成员的教育研究观点。

开设研究课、讲座等，展示所带课题组研究成果。

1、组织保障：学校组建教科研团队领导小组，教科研团队在校领导小组的领导下，由教科室负责教科研团队相关成员的协调管理，保障科研团队成员及时参加研究活动，为成员提供开展研究活动的条件与环境。

2、经费保障：学校设立专项经费予以支持，并加大对教科研经费的投入和管理，根据需要还应及时补充、提高科研经费的投入比例，为更好开展教科研活动提供经费保障。

一、科研团队指导思想

为积极贯彻“以科研为先导”，扎实推进科研型教师队伍建设工作，鼓励教师积极参与教育学科教研活动，更快地成长为区级以上骨干教师，特成立学校教科研团队。从而充分调动老师的科研热情，发挥团队力量，全面提高学校教科研工作质量，使科研活动机制呈现常态化，真正让教科研成为提高教师个人专业成长、提高教育教学质量的助推器，我们的口号是“抓好20人，带动200人，影响5000人”。

二、科研团队建设目的

1、改变现有大部分教师单枪匹马独自钻研的科研现状，通过科研团队的带动，促进青年教师尽快成长，为更多的教师成为区骨干教师搭建成长的平台。

2、进一步明确学校科研的'目标与方向，形成学校科研活动的常态发展，以此形成科研可持续发展的长效机制。

3、挖掘潜力，整合力量，促进学科专业建设，增强学校的整体科研水平。

三、科研团队成员招募方式

团队成员应具有努力探索和团结协作的精神，有志于教科研学习研究，包括已有课题研究的，或喜欢写作的，或喜欢读书的教师，均可积极参加。

1、学校成立教科研工作领导小组，负责教科研团队建设工作的管理和指导。

2、学校根据教师发展特长，选择课题组、项目组和普通一线教师加入教科研团队，要求区科研骨干教师参加。设置兼职教科员一名。

3、学校青年教师可根据兴趣爱好和特长，自行报名。学校鼓励更多的青年教师参与进来。

四、活动原则

1、一起学习：建立学习型团队，可以在一起交流课题研究进展情况或研究方式等。

2、参加活动：可组织参加校内外一些培训活动，提高团队成员的科研能力。

3、交流鼓励：互相沟通，多培养和鼓励成员进行研究，让成员发挥潜力，获得成长。

1、认真制定本团队的活动计划，力争做到定时间地点，定人员内容。

2、教科研团队可每月活动一次，形式灵活。可以安排理论学习、专题研讨、成果交流等活动，活动内容遵循理论学习和实践研究相结合的原则，重点研究如何通过课题研究指导教改实践，提高教育教学质量。

3、团队成员可参与学校日常科研活动的策划和开展等。

4、团队成员积极参加教学研究实践，结合学校原有要求撰写一至两篇教学论文或案例。

5、科研团队可每年总结一次本团队研究情况或成果。

六、考核奖励

1、表现优秀的团队成员，可优先考虑评先评优，为培养成为区骨干教师搭建平台。

2、团队成员所撰写的论文或案例，质量高的，学校可优先推荐发表和参与相关比赛。

3、团队成员可优先参与各级各类培训活动、课题活动和教科研活动。

4、团队成员可参与学校教师部分科研工作的考评和推选。

5、兼职教科员可享受学校相应待遇。

智慧农业公司管理团队建设方案篇五

传播爱心，传承文明，回报社会

1、目的：慰问敬老院的老人家，给他们送去一份关爱和温暖，塑造红河学院的良好社会形象，展现我院学生的素质，并达到关怀老人的社会效应。

2、意义：使孤寡老人们感受到社会对他们的关怀，同时增强同学们的社会责任感，让大家了解社会，关注这群庞大而特殊的群体，从中学会关爱，学会感恩，弘扬中华民族敬老爱老的传统美德。

3、目标：让老人们对我们的活动感到满意、对我们的服务感

到满意。

__年__月__日

__敬老院

__全体成员

活动前期工作准备：

- 1、组长与敬老院有关负责人取得联系，与其洽谈具体的时间和相关事宜。
- 2、统计所有参加活动的`人，并交代注意事项。
- 3、确定好要到敬老院做的事。
- 4、准备好慰问品(自制的小礼品)。

备注：每人收集一些夏天的健康保健知识和养生之道，了解一些日常生活的小窍门。针对近期持续高温的天气，了解防暑的知识，陪老人聊天的时候教给他们。

- 1、从敬老院有关工作人员处了解各位老人的性格特点，生活习惯和健康情况。
- 2、全体组员向老人们问好，送上诚挚的祝福。
- 3、安排学生与老人的互动，分开与老人们进行聊天、下棋等，各显其能，达到让老人高兴的效果。
- 4、帮助老人打扫清洁卫生。
- 5、给老人们讲讲夏天的生活保健和养生之道，介绍一些方便实用生活小窍门和健康知识。

6、与老人聊天，耐心聆听。

全部活动结束后，活动参加者和老人告别，合影留念。最后按原路返校，整个活动结束。

1、集合必须准时。

2、着装整洁。

3、进入敬老院，见到老人一定要微笑打招呼，这是对老人的一种尊重与认可。

4、与老人交谈时要尽量的去倾听他们，要引导老人多讲述他们的往事。

5、老年人多患有心脑血管疾病，活动时应注意不可有太大响声，不可长时间吵闹起哄，尽量避免老人较大的活动及情绪波动，以避免老人出现身体不适。老年人在敬老院多存在孤独寂寞感，交流时语言须亲切。

6、清扫房间时一定要将物品放回原处，不要改变它们的原来布局。

1、车费：60元

2、小礼品：10元

总计：70元

1、负责人：__

2、拍照：__

智慧农业公司管理团队建设方案篇六

1、团队表现特征

新业务员既兴奋又紧张，新鲜感特别强，对即将从事的工作充满期望。但每个人都有些焦虑、困惑和不安全感，自我定位不清晰，对公司环境和企业文化还比较陌生，不熟悉产品知识和销售技巧，缺乏共识，一致性不够。经理要对他们进行系统的培训，还要在工作中手把手地教他们，因此这是最累的时期。

2、安全度过磨合期

这个阶段应采取以过程管理为主、严格控制业务员工作行为的管理方式。要清晰地告知业务员自己的想法与目的；为团队提供明确的方向和目标；宣布对队伍及每一位业务员的期望；帮助团队成员之间尽快熟悉；提供业务员所需的信息；加强对产品知识的培训，特别是电话销售话术、销售技巧及公司工作流程的培训；建立必要的规范，树立威信；并留意团队的好苗子，为下一阶段培养得力助手打基础。

1、团队表现特征

团队成员之间越来越熟悉，对公司和部门的规定越来越清楚，对产品和行业知识也有所了解。但他们对电话销售技巧的运用不够，对经理的依赖性较强。同时，隐藏的问题逐渐暴露，业务员开始不愿意找资料和打电话，电话量下降，业绩不稳定；有挫折和焦虑感，决心开始动摇，甚至怀疑目标能否完成。

2、平稳度过动荡期

这阶段最重要的工作是与业务员进行充分地沟通。要鼓励团队成员对有争议的问题发表看法，让他们参与决策；挑选核

心成员，逐步进行授权和实行更清晰的权责划分；树立榜样，划分小组以加强团队内部的竞争；加强团队成员之间合作，如让业务员交换打彼此客户的电话，把积累的没有签单的意向客户交换逼单，让他们体会相互合作的好处等。

这一阶段，培训和实战演练、分享营销过程必不可少。

1、团队表现特征

团队内的氛围进一步开放，目标由经理制定变成团队成员共同协定；成员之间坦诚相见，信任感加强，会公开发表不同意见，合作加强；销售技能显著提升，意向客户资源也有了更多的积累，业绩逐步稳定；开始逐渐形成团队文化。

2、保持稳定发展

经理要着重建立团队文化，以文化来熏陶团队成员。要加强团队精神、凝聚力、合作意识的培养，多进行团队文化活动，如进行拓展训练等；要更加关心下属，解决他们工作和生活上的困难；倡导快乐工作、快乐生活。

这一阶段，经理是团队的协调员和服务员。

1、团队表现特征

团队业绩越来越稳定，成员都有强烈的归属感，集体荣誉超强。他们具备娴熟的销售技巧，对工作非常有信心；能够及时沟通，协力解决各种销售问题，能够自由分享观点与信息，有必须完成任务的使命感。

2、走向更好

经理要把握变革节奏，注意更新工作方法，将团队转变为以成员共同愿景为核心的运作模式，以承诺而非一味管制来追

求更佳效果；随时注意调整目标，引导成员制定具挑战性的目标；监控工作的进展，更加注重引导业务员。培养优秀业务员也是这一阶段很重要的目标。

这四个阶段的划分也不是绝对的，某一阶段经常会有其他阶段的特征，这是团队人员的流动所致。关键是要抓得住主要矛盾，对症下药，以更好地领导自己的团队。

2、销售之前一定要进行电话销售演练，有经理指导大家练习并且做出一个统一的版本，销售过程中确保每个电话销售人员能够基本回答客户提问。

5、电话销售过程当中，如果有人成交要及时公布结果，激励自己也激励大家；

6、晚上开会的时候要及时分享成果，甚至是好的建议和方法；

8、庆功会，履行当时的承诺，特别要注意重奖重罚；

9、安抚鼓励落后成员，给成员机会等。

智慧农业公司管理团队建设方案篇七

营销团队建设方案的. 主要内容就是决定此次营销是否成功的保障，每个企业都会在团队建设方案上下一番功夫，通过营销的各个手段将自己的团队建设方案提上去。

无论怎样，任何组织模式都需要以领导核心。领导与被领导之间的区别是领导可以创造一个良好的工作环境，带领大家走向成功。在营销团队的领导核心选择上要求更严格，因为团队核心的工作和领导风格将决定团队建设的方向。另外，在营销团队的管理中，很多是体现合作协调的管理，而不是行政管理。所以营销团队领导人需要良好的协调管理能力、业务能力、团队建设意识。在实际工作中，有很多业绩突出

的业务经理，每天不停地忙碌，业绩可能上来了，但其手下对工作不知如何开展，甚至把完成销售报表当作主要工作，这样团队的力量就没得到发挥。当该领导调动时，团队里很难找到合适的顶替者。另外有一种情况，区域经理每天忙于各种总部的报表和会议，很少参与业务工作，对下属的工作也没有很好的指导和监督，团队的建设没有得到执行。究竟营销团队核心该如何进行团队建设呢？我认为可以从如下3个方面入手：

很明显，公司任命的区域市场负责人就是团队的领导核心。任命的依据是这个人的历史业绩，也可以理解为他的业务能力。有了业绩和能力，下一步就是把业绩与能力升华为威信。把你的工作经验传授给你的手下，尤其时那些业务新手。假如你的手下把你当作教练，他没有理由不尊重和接受你的指导。销售工作客户对业务员的抱怨是常常遇到的，这可能是工作做得不到位，或者是客户无理取闹。这时是你树立威信的好时机，去承担你手下可以原谅的失误和客户的抱怨。可在实际工作中，就有很多区域负责人在接到客户的抱怨时，不加思考地顺着客户的抱怨来责怪自己的手下。这是非常失误的。在工作中承担更多的责任，有利于你树立威信。

对于沟通的力量，是不容置疑的。有意见、有矛盾，不说出来会积怨；出现问题相互推诿，可能出现更大的问题，这些都是沟通不够的表现。我一直都相信解决问题的办法肯定存在，假如大家有充分的沟通合作。为什么会沟通障碍呢？我认为有如下几个方面的原因□a□领导核心官僚化，做事武断，认为自己总是对的。这种情况一般出现在业务能力比较强的领导核心身上。具体表现是团队成员对领导人的称呼上，假如只有5个人的团队，成员对领导的称呼是什么“经理”、“主任”之类的。我敢肯定这个团队的沟通不是很顺畅，称“领导”、“老大”次之，最好就是互相称姓名。我这里有一个大家都熟悉的例子，“联想”公司老总杨元庆，为了更好地与“联想”的员工沟通，要求每一个员工不要称呼他老总，统一叫他的名字“元庆”。可想而知“联想”的沟通会怎样顺

畅。当然，我并不是要求每一个团队都必须这样，可以根据你公司的企业文化和工作方式来决定这称呼。建立沟通平台，一般销售工作有很多的例会，可以通过这种会议来进行很好的沟通。本人建议在销售会议中不仅仅是寻找市场出现的问题，还要多一些表扬与肯定的声音。另外，还可以每月约定时间来单独交流。听听团队成员的想法。多一些集体活动，很多外企在这方面做得很好。一方面可以加强员工的归属感，另一方面可以加深相互间的了解。这也是团队文化建设的一个重要内容。

在营销行业里流行着这么一句话；只有优秀的团队，没有优秀的个人。而我的理解是：优秀的团队里，每个一人都优秀。经过20多年的市场经济，很多行业都进入了相对的品牌消费时代，也就是说营销工作主要是在终端市场的精耕细作——勤。在大的营销规划方面都有公司总部营销高层的工作指引。这也是营销由“营销英雄”时代进入“制度模式”时代的标志。在这种情况下，团队领导的日常工作就是对区域市场的销售任务进行规划、指导、监督。但要发挥团队每一个成员的潜力体现到团队合作的高度，是一件不容易的事情。一般来说，区域细分操作、分品类是目前比较流行的两种分工模式。但这不能发挥个人的特点，最好的方式就是“纵横分工”，即是在区域细分、分品类的基础上，根据个人的业务特长而进行跨区域、跨品类合作。比如现场促销活动、客户人员培训、销售数据整理等。这就需要团队领导了解队员的特长，协调好队员的工作，以充分各自的才能。

无规矩不成方圆，制度的建设可以规范团队的工作开展，以形成一个共同的工作目标。制度的制定需要团队的共同讨论，而不是团队领导自己决定。它的内容包括：日常考勤制度、会议制度、各种台帐制度和激励制度。而且是可以执行的。我了解到有这么一个营销中心，它的日常工作要求每天(冬季)早上8：30准时到办公室，制定的依据是公司总部要求早上7：00起床，7：30晨读。我认为这是很难执行的，也是没有必要的。要知道营销工作是介于体力劳动和智力劳动之间

的工作。不要说遇到出差的情况，就是前一晚的业务应酬，就不能保证这个工作时间。可想而知这个制度的执行结果是什么。在这里我并不是说早上8：30上班是一个错误，而是说明制度的可执行性。

在这里我阐述一下各种制度的目的和内容：1、考勤制度，目的是为了保证工作时间。内容包括办公室考勤与出差考勤。2、会议制度，目的是讨论解决工作中的问题和提供学习的平台。内容是周例会、月例会、公司例会。3、台帐制度，目的是对工作的监督与跟踪。内容是工作计划、工作日记和其他与销售工作相关的台帐。4、激励制度，目的是保持团队的工作热情。内容有正负激励之分，正激励一般有：公司高层的表扬与肯定；经济奖励；提升奖励以及公费旅游等。

俗话说：态度决定人生的成功高度，而团队文化就像这人生的“态度”，它决定团队效力是否1+12。团队文化是对公司的企业文化和发展战略认同的前提下，形成一种积极、易沟通、学习的精神状态。团队文化的外在表现是团队有共同的工作目标、集体活动开展情况以及学习制度的执行情况。共同的工作目标是指团队全体成员愿意把自己的才能奉献给团队，以争取取得良好的业绩。而集体活动的开展可能让许多的销售经理忘记了，这是可以理解的，总部给你高薪是有高要求的。但这集体活动是团队文化建设的重要内容，我们不可偏废。其实这集体活动的开展并不是很难，在每次例会后举行一场足球赛、篮球赛并不是过分的要求。或者一次ok□一次晨跑也是好的。但很多的团队领导宁愿跟商家喝到胃出血都不会组织一次集体活动。学习也是团队文化建设的重要内容，共同学习，共同进步。学习公司的销售政策、学习新品知识、学习彼此优势等。只有学习型的团队才能取得好的业绩。，因为学习的态度反映团队的精神面貌，是团队工作技能的保证，是沟通的需要。

不想做将军的士兵不是好士兵。做销售的人都是生意人，不可否认加薪或者升职是工作的动力之一。一个优秀的团队，

应给队员提供个人的发展平台。合理的人员流动，是非常必要的。从另一个方面看，业务工作有强烈的态度需求，在一个地方工作久了，换一个工作区域未尝不是一个让激情再次燃烧的方法。假如，在你的团队有优秀的人才，团队就应给他激励的考核。在这个时候，团队的领导就应该向公司推荐人才，并给予培训指导。一个优秀的团队应是个人与团队共同进步，个人在团队工作中，应把自己的职业规划跟团队业绩相结合。

综上所述，营销团队的建设需要一个既有业务能力，又有团队建设意识的领导。团队负责人的工作风格将决定团队的发展。在这里，我主要强调的是团队的工作沟通水平和团队文化的建设。无论从事什么工作，工作中的乐趣是最重要的，它可以让人最大可能地发挥潜能，这是公司与个人双赢的结果。

团队建设方案的注重点就是个人与团队共同进步，团队文化建设，制度建设与执行，树立核心形象与威信等等，这些都是团队建设方案的中心思想，也是团队建设方案必备的武器之一。