

理士国际要建设“销售飞机场”

【三】 **校长 | 变革系列文章**

公司正在推行管理变革，其中一项重要内容是建设“销售飞机场”。为什么要建设“销售飞机场”？怎么建设销售飞机场？

一、**为什么要建设销售飞机场**

“飞机场”是各个子公司提供服务的场所，为航空公司和“机组”的成助营。提供服务的，确保航空公司和“机组”的成助营。

我们为什么要建设销售飞机场？我以前各个销售团队在各自设立自己独立的办事处，一个城市内的几个办事处之间没有关联的，缺乏销售的数据、资源使用效率不高的问题。导致“人多效率低、工资不成本高”的管理现象。使销售人员遇到了自己的烦恼。

为了解决这个问题，我们需要建设公司的销售平台，有利于提高效率、有利于加强服务、有利于加强功能、创造价值。能帮助企业销售，帮助前线打粮食。

我们称这个销售平台为“销售飞机场”。销售飞机场是共享的事业，是为各团队和销售人员提供服务的平台，是把服务、支撑职能、资源集中到平台，把主要任务的基地，使团队能够像航空公司那样起降自如、高效运营。

二、我们的销售组织必须变革

我曾经在课堂上讲过“麦迪里企业生命周期阶段理论”，分析公司生命周期各阶段存在状态，关键时期必须跨越主要矛盾，人、多输出少、工资不成本高”所反映出的“价值追求与低管理”之间的矛盾是公司当前主要矛盾。所以，我们设计，大约70%企业必须变革的时期，所以我们要以变革求生存。向历史回归，凝聚共识与合作；向未来攀登，达成转型共识。

阻碍生产力的发展的一定是生产关系，能够解放生产力的发展的一定是生产关系。面对变革和改革，要思考变革的什么？小步改革的目的？变革带来的生产关系，带来的都是生产力的发展。理士国际的变革也要解放我们的生产力，带来更多的动能。

解决当下销售这个主要矛盾的方法是：

生产关系一旦得到真正的解放，便是生产关系的突破。飞机场“三自一自”激发性，激发了人的活力，一旦效率大幅提高，便呈现出“喜看稻菽千重浪，遍地禾下晒新粮”的热烈生产。

直接转变也包括授权制，由国家选派官员直接管理并授权制，使各地有了自主经营的能力和活力。这对今天理士国际的销售，有着同样的意义。我们要把指挥棒建在前线，销售团队的领导要建在前线，使团队的活力、让前线的战士把能动性充分发挥起来。

一、**怎么建设销售飞机场**

第一，正确理解确定飞机场建设是决定性的因素。平台的一把手人选是关键。

我们要从领导、行政人事队伍里面选拔和培养有能力、有拼搏、奋斗的将领，有挑战者的意识和才干，要有服务“本”的工作意识，改善我们的生产力。

第二，组织架构，要求我们打正规战。组织架构设计，要求我们必须把第一、当好销售飞机场的“故事员”，也就是业务员。我们要求各个团队走出营销帐，打前哨战。

当南美洲的局势比其六个国家都还差，但是他们的斗志和非常努力的上进战场，士兵们的斗志和非常努力的上进战场，人争先恐后的脑袋，所以他们就赢得了天下。我们的飞机场也要选好有担当的责任人，对经营的达成和士兵的士气负责。

我们要提高认识，把飞机场作为前线指挥部，构建适合我们“以价值客户为中心”的生产关系，组织架构，改善我们的生产力。

第二，架构设计，要求我们打正规战。组织架构设计，要求我们必须把第一、当好销售飞机场的“故事员”，也就是业务员。我们要求各个团队走出营销帐，打前哨战。

线正规军，飞机场集中办公、吃住住都飞机场安排得好，虽然增加了成本，但集中办公的内耗小得多，外延资源共享的增值大得多，生命力更强，战斗力更强，共同创造价值。比如需要什么什么、每个星期干什么、每个月干什么、必须和谁打好关系、必须交哪些朋友、等等，让自己列出自清单，从竞争对手那里获取更多战利品，赢过竞争对手。

每个区域的销售员在一起、参与正常的营销活动，就有资源共享，就会源源不断。每天在外面跑市场的销售员、至少也要一周回来开一次会，而且要面对面地开，就像前线再“飞机场”飞机场一样，大家在一起讨论计划、复盘、分析成败、以利再战，提高销售业绩。要有每战必赢的准备和信心，每战都要赢，加快正规化队伍建设。

做好销售支撑和赋能。正规化建设，需要像“耳朵”“眼睛”这些五官功能健全。尤其是“耳朵”和“眼睛”。如果只有行政、人事、财务等基本的“耳朵”，又要有做好销售管理的“眼睛”功能，比如合同管理、销售计划、渠道管理、行业客户管理等。

如果我们组织架构完善，组织功能完备，我们就可以减少管理层级，充分授权前线，快速响应；完善的组织功能也可以使我们的各个飞机场分享成功的经验并快速复制到其他飞机场中去，充分的支撑业务的销售，达到给各地销售赋能的效果。这样我们就能在既有竞争、既有挑战、反过来的也可以帮助工作。“青年、肯干、敢比、能超”的良好工作氛围，使公司保持强大的团队和强劲的竞争力。

淮北市人社局派员赴安徽理士调研

【淮北】11月29日，安徽省淮北市人力资源部副科长徐承刚一行赴安徽理士考察调研，交流工作经验。

徐科长一行参观了公司展厅、生产线及研发实验室，了解了公司企业文化、发展历程、研发投入以及相关技术。安徽理士人力资源部总经理徐承刚表示，淮北市人社局领导对理士的发展给予了肯定，高度评价了理士在人才发展方面的先进理念，双方将在人才培养与输送方面达成初步共识，期待长期的合作。

肇庆理士精益生产项目传来喜讯

【肇庆】12月24日，理士精益项目组组长以及项目成员在肇庆分公司进行了总结汇报。

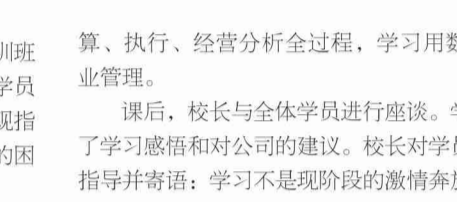
肇庆分公司项目组成员汇报了精益项目实施情况，展示了项目取得的成果。项目自启动以来，通过精益生产理念的引入，有效提升了生产效率，降低了成本，得到了公司领导和员工的广泛认可。



理士国际后备干部培训班在理工大学举行

【肇庆】12月24日，理士国际后备干部培训班在肇庆理工大学顺利开班。

培训旨在提升后备干部的管理能力和职业素养，课程涵盖战略思维、团队建设、沟通技巧等方面。理士国际高管将亲自授课，分享实战经验。学员们表示，此次培训将是一次宝贵的学习机会，将对未来的工作产生深远影响。



培训期间，学员们通过理论学习和实地参观相结合的方式，深入了解了理士的运营模式和企业文化。在互动环节，学员们积极发言，分享了自己的见解。培训结束后，学员们纷纷表示，将以更加饱满的热情投入到工作中，为公司的持续发展贡献力量。

提升组织效率 构建高效运营体系

理士国际举办“从战略到执行”培训班

【肇庆】12月24日，理士国际举办了“从战略到执行”培训班。

此次培训旨在提升员工的战略思维和执行能力，确保公司战略目标的顺利实现。课程由资深讲师讲授，内容涵盖战略规划、目标分解、执行落地等方面。参训人员表示，培训内容实用、案例丰富，对日常工作具有很强的指导意义。

云南省人社厅副厅长石丽康莅临理士国际指导工作

【昆明】12月24日，云南省人社厅副厅长石丽康一行莅临理士国际考察指导。



石副厅长一行参观了理士国际肇庆生产基地，详细了解了公司的生产运营情况。她对理士在技术创新和人才发展方面取得的成就表示赞赏，并期待双方在未来能有更深入的合作。

安徽省枞阳县政府代表团莅临安徽理士考察

【枞阳】12月24日，安徽省枞阳县政府代表团莅临安徽理士考察。

枞阳县代表团一行参观了理士国际的生产车间和研发中心，对理士的先进生产技术和研发实力表示钦佩。双方就进一步加强合作、推动枞阳制造业高质量发展达成了初步意向。

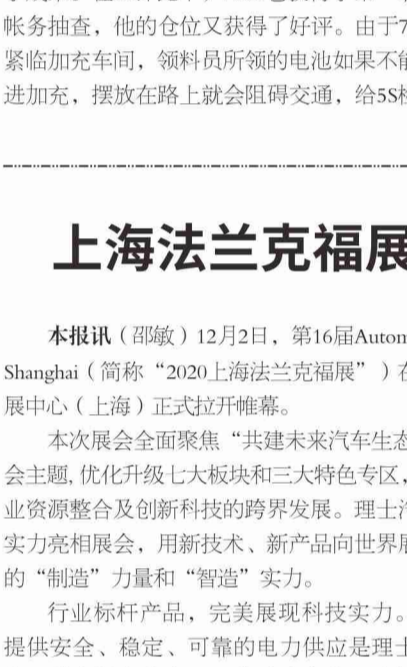
安徽力普拉斯再获安徽省专利优秀奖

【合肥】12月24日，安徽力普拉斯再次荣获安徽省专利优秀奖。

此次获奖体现了省知识产权管理部门对力普拉斯在技术创新方面所做工作的肯定。力普拉斯将继续加大研发投入，提升自主创新能力，为推动安徽省科技创新做出更大贡献。

优秀的7080仓管/朱良昆

提起7080仓管，不得不说是朱良昆。他是7080仓管的代表。过去7080仓管一直是生产部门直接管理，不属于仓管部，所以很多人都不知道朱良昆。这个岗位管理着EV电池半成品，承担着生产第一线。走进6号仓，就能看到7080仓紧张忙碌的工作场景。



朱良昆在早会上，就能听到7080仓的声音。他不仅别人帮忙，声音也很大。他虽然话不多，但他很认真，面对观众坦然自如，讲话有条不紊，激情洋溢的精神面貌深深影响着大家。

他带领着7080仓同事们一起努力，在工作上取得了优异成绩。在ESS产线中，7080仓获得了第一名。朱良昆说，自己的工作很充实，也很有成就感。他热爱这份工作，愿意为公司的发展贡献自己的一份力量。

肇庆理士召开2020年第十二届职工代表大会

【肇庆】12月25日，肇庆理士召开了第十二届职工代表大会。

大会审议通过了《肇庆理士2020年工作报告》等五项提案，选举产生了新一届职工代表。会上，公司领导感谢广大员工在过去一年里的辛勤付出，并表示新的一年将继续坚持以人为本，关心员工生活，不断提升员工福利。



大会在热烈的掌声中圆满结束。职工代表纷纷表示，将对公司的发展充满信心，并将继续发扬主人翁精神，为公司的高质量发展贡献智慧和力量。

凝心聚力 共创佳绩

肇庆理士组织开展干部拓展训练

【肇庆】12月26日，肇庆理士干部拓展训练圆满举行。

拓展训练旨在增强干部团队的凝聚力和协作能力，提升解决问题的能力。通过一系列富有挑战性的团队游戏，干部们体验了团队合作的重要性，学会了在压力下如何保持冷静和果断。



此次拓展训练取得了圆满成功，干部们的团队协作精神和沟通能力得到了显著提升。大家纷纷表示，将以更加饱满的热情投入到工作中，为公司的发展贡献更大的力量。

肇庆理士荣获肇庆高新技术产业开发区“星级人才服务工作站”称号

【肇庆】12月26日，肇庆理士荣获肇庆高新技术产业开发区“星级人才服务工作站”称号。

该称号是对理士在人才服务方面所做工作的肯定。理士国际一直以来高度重视人才队伍建设，不断完善人才引进和培养机制，为员工提供良好的工作环境和成长空间，为企业高质量发展提供了有力的人才支撑。



肇庆理士表示，将继续秉承“以人为本”的理念，不断提升人才服务水平，为肇庆高新区的人才事业做出更大的贡献。

上海法兰克福展 理士汽车电池如约而至

【上海】12月24日，理士汽车电池在上海法兰克福车展亮相。

此次参展展示了理士最新研发的电动汽车电池产品，吸引了众多参观者的关注。理士表示，此次参展不仅是为了展示公司的技术实力，更是为了加强与全球同行的交流合作，共同推动新能源汽车产业的发展。

新力

通过此次展会，理士品牌获得了众多媒体和客户的一致好评。理士表示，将继续加大研发投入，提升产品质量和服务水平，为全球客户提供更加优质的产品和服务。

组织变革就是要使我们成为人以为战的组织

在工作中建成人以为战的组织，关键在于建立一套科学的管理制度和激励机制。通过优化组织架构、提升员工素质、强化团队协作，使员工在工作中能够充分发挥主观能动性，实现个人价值与企业发展的双赢。

同时，在工作中也有不同的想法，有这样那样的不同意见。但只要我们坚持原则，坚持团队合作，就能够克服各种困难，实现共同的目标。我们要学会倾听不同的声音，尊重员工的个性，激发员工的创造力和潜能。

提升自我方能人以为战

每次读校长讲话，都有不同的收获。大到公司经营发展，小到个人情绪控制，方方面面都能有所感悟。本次阅读了校长《组织变革就是要使我们成为人以为战的组织》一文，校长在文中提到了两个重要的点，一个是前线，一个是后线。

走在变革之前

变革是无法避免的，我们无法阻挡变革，我们只能走在变革的前面。那么如何变革？答案就是人以为战。人以为战就是团队中的每个人都发挥自己的长处，把团队的战斗力发挥到最大。但是通过什么方法才能把团队的战斗力发挥到最大呢？学习校长讲话便得出答案。

读《组织变革就是要使我们成为人以为战的组织》有感

公司组织我们两次学习组织变革，充分体现了公司进行组织变革的重视以及决心。毋庸置疑，组织变革是一种相当复杂、相当艰难的工作。组织变革要想成功，必须制定一套行之有效的方案和方法。

难忘的冬天

我常常回想起前几年家乡的一场雪，那是一场雪，那是我第一次看到雪。那是一场雪，那是我第一次看到雪。那是一场雪，那是我第一次看到雪。那是一场雪，那是我第一次看到雪。那是一场雪，那是我第一次看到雪。

给南方朋友的一封信

亲爱的南方朋友：你好！我是来自北方的一个男生。在这寒冷的冬季来临之际，送上我的祝福，愿你在新年里身体健康，工作顺利，阖家幸福。

在北方，我们有着不同的习俗。比如，我们会在冬至这一天吃饺子。饺子的形状像元宝，寓意着财源滚滚。我们还喜欢喝热腾腾的姜汤，驱寒保暖。在南方，你们有着怎样的习俗呢？

给北方朋友的一封信

亲爱的北方朋友：你好！我是来自南方的一个女生。在这温暖的季节里，送上我的祝福，愿你在新年里心想事成，万事如意。

在南方，我们有着不同的习俗。比如，我们会在春节的时候放鞭炮，寓意着驱邪避灾。我们还喜欢吃汤圆，寓意着团圆美满。在北方，你们有着怎样的习俗呢？

全国都在瞞着广东..

我是广东人，我广东人广东人广东人。我是广东人，我广东人广东人广东人。我是广东人，我广东人广东人广东人。我是广东人，我广东人广东人广东人。我是广东人，我广东人广东人广东人。

在广东，我们有着不同的习俗。比如，我们会在春节期间放鞭炮，寓意着驱邪避灾。我们还喜欢吃汤圆，寓意着团圆美满。在北方，你们有着怎样的习俗呢？

清晨的风景

清晨的阳光洒在湖面上，波光粼粼。微风轻拂，带来阵阵凉意。鸟儿在枝头叽叽喳喳，仿佛在诉说着新一天的故事。

清晨的阳光洒在湖面上，波光粼粼。微风轻拂，带来阵阵凉意。鸟儿在枝头叽叽喳喳，仿佛在诉说着新一天的故事。