



2019

掌门业务体系文化培训建设 方案

人事行政部门 · COE组 · 文化培训



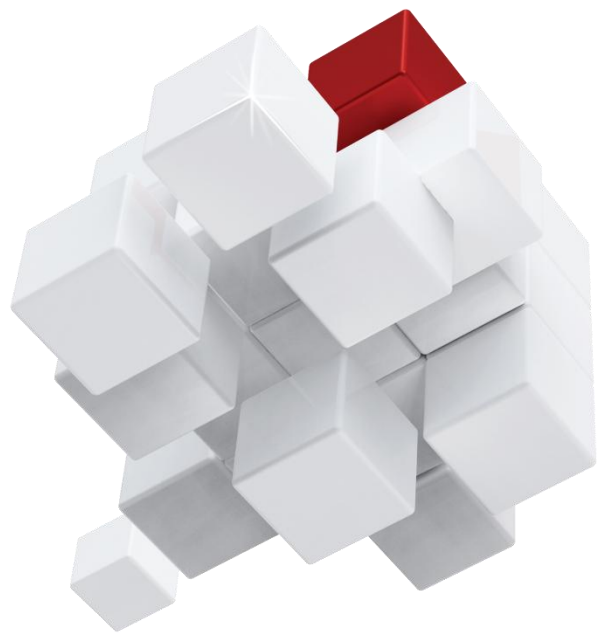
目录

CONTENTS

PART 01 前期调研

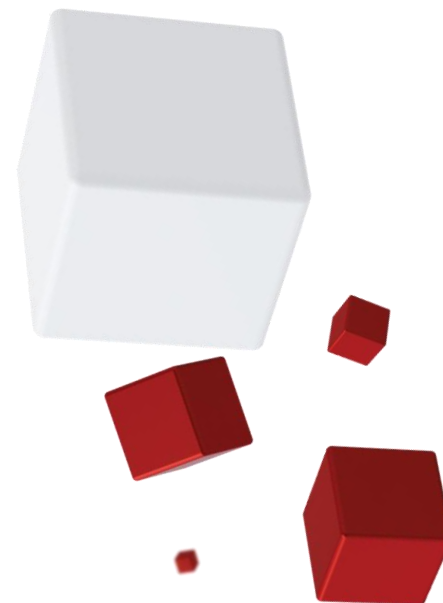
PART 02 文化培训体系搭建

(CIS)
PART 03 落地巩固



01

前期调研



01.1 前期调研——业务总监级别问卷调查表



序号	问题内容	调查人群及作用
1	你认为业务团队的管理在以下哪些环节可以做优化呢？ A、文化氛围 B、绩效晋升 C、人才管理 D、其他	销售总监级别 通过向销售总监进行问卷调查，得到他们心中的答案，以方便后期做出最佳改进措施。 业务总监在管理以及规划方面能力较强，是业务端文化激励落地的入口。
2	你认为业务端人员流动较大的主要原因为？ A、工作时间太长 B、团队氛围较差 C、制度规范不完善 D、其他	
3	你所在的团队常见问题是哪些呢？	
4	你希望公司能够给与哪些支持呢？	
5	你愿意协助相关决策落地并有效宣导吗？	
6	作为大区总监，你的业务规划会受哪些条件限制呢？	
7	公司有较好的方面可以继续保持的吗？	
8	你对公司还有其他建议或者意见吗？	

01.2 前期调研——业务主管经理级别问卷调查表



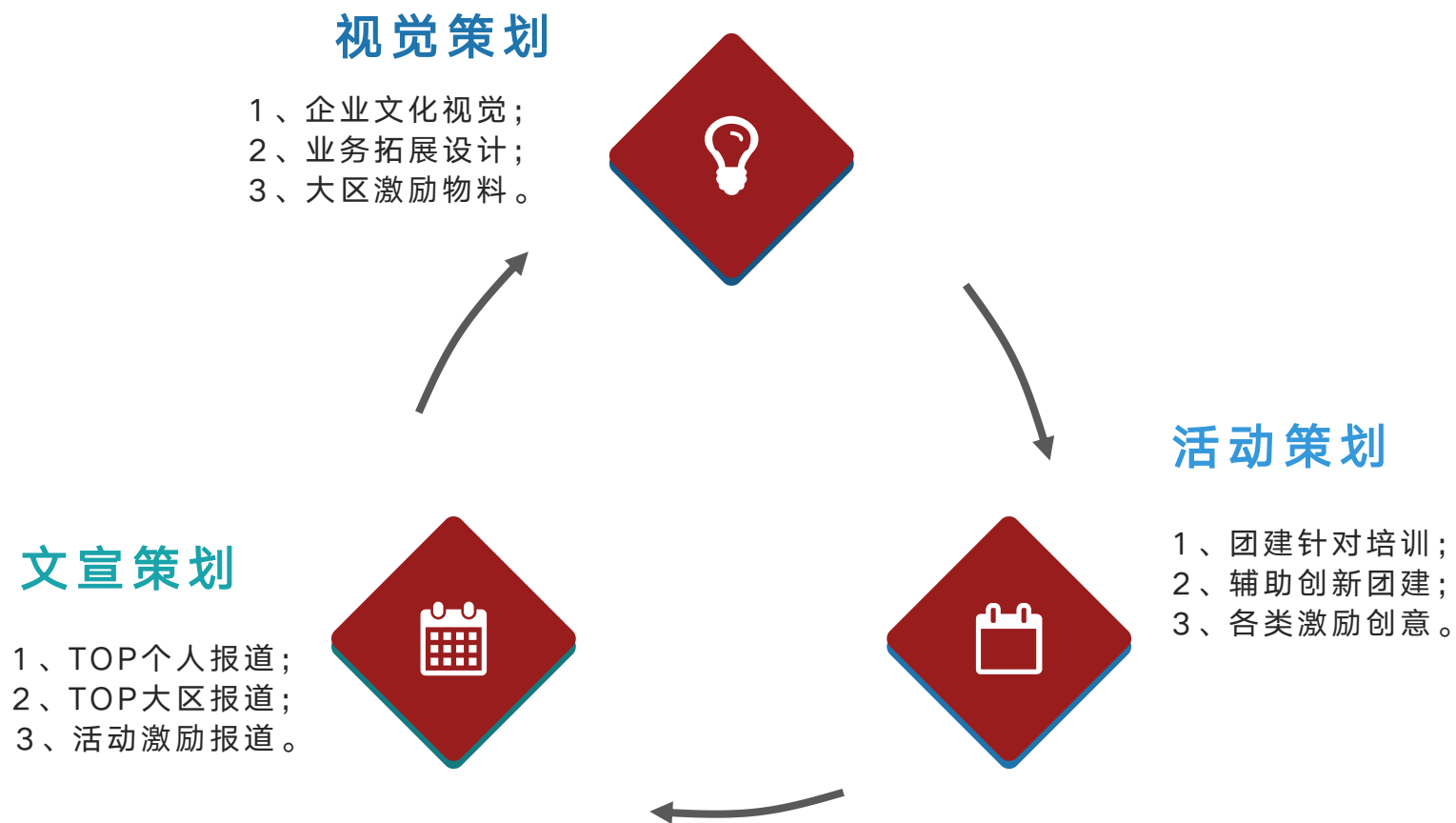
序号	问题内容	调查人群及作用
1	作为团队leader，你期待营造的团队氛围是怎样的呢？ A、拼搏氛围，狼性文化 B、家文化，强调员工感受 C、制度至上，文化辅助 D、其他	销售主管经理级别 中层管理者链接上下，既能感受上层的压力，也能感受基层的心声。 意见具体指导意义，带动此环节伙伴们的积极性对接下来展开工作奠定基础。 主管和经理级别在执行和管理方面较擅长，是文化激励落地的枢纽。
2	团队中，有哪些困扰你的问题呢？ A、组内伙伴离职率较高 B、加班太严重 C、90后员工较难管理 D、其他	
3	你希望通过哪些方式达到你期待的团队氛围呢？ A、有趣的文化活动 B、完善的晋升激励制度 C、更多的团建项目以及关怀慰问 D、其他	
4	你希望你的公司能够给与你和你的团队哪些支持？ A、定期针对性能力培训 B、荣誉激励 C、建立完善的信息沟通渠道 D、其他	
5	从你的角度，你希望为团队建立何种管理方式呢？	
6	公司有较好的方面可以继续保持的吗？	
7	你还有其他建议或者意见吗？	
8		

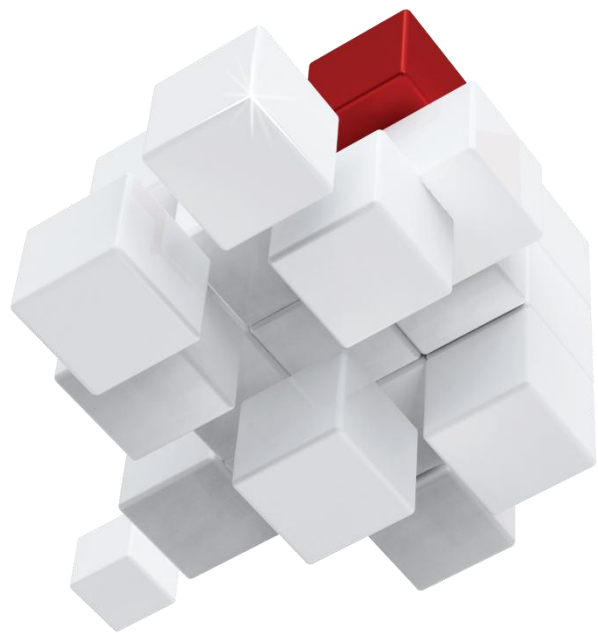
01.3 前期调研——业务基层问卷调查表



序号	问题内容	调查人群及作用
1	作为掌门人，你期待的掌门氛围是怎样的呢？ A、拼搏氛围，目标导向。以奋斗者为本，付出就有回报。 B、家文化，团队有温暖有关怀。 C、创新型氛围，每个人都不断挑战有成就感。 D、务实氛围，每个人都踏踏实实，不投机取巧。	基层员工 企业最基层也是实干派的一层。我们所做的很多激励工作主要是为大家进行的。
2	现在主要令你不满或者困扰你的是哪些问题呢？ A、工作繁重，没有个人时间。 B、能力不足，需要给予培训和提升。 C、团队关系不够和谐，有待改善。 D、其他方面	
3	你希望公司在哪些方面更加优化呢？ A、有趣的文化活动 B、完善的晋升激励制度 C、更多的团建项目以及关怀慰问 D、其他	
4	你希望在工作中？ A、定期针对性能力培训 B、荣誉激励 C、建立完善的信息沟通渠道 D、其他	
5	从你的角度，你愿意为掌门传递哪些积极的工作方式呢？	
6	团队内容有较好的方面可以继续保持的吗？	
7	你还有其他建议或者意见吗？	
8		

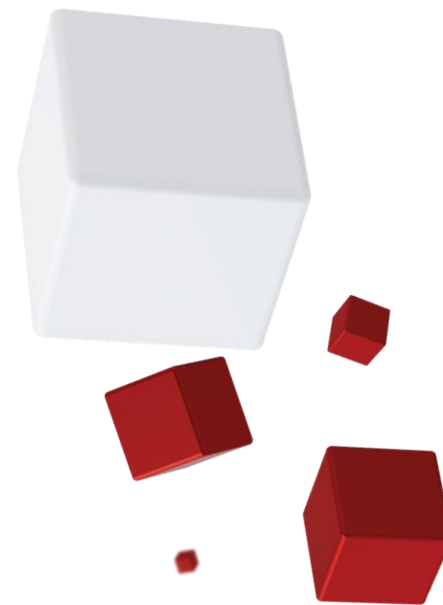
01.4 前期调研——基于调研的方案设计





02

文化培训体系搭建



设计概况	具体名称	设计内容	主要负责人
企业设计	企业文化墙面	使命愿景价值观	孙国栋
	企业历程墙面	企业发展历程	孙国栋
	企业教研墙面	企业教研老师墙面	孙国栋
	企业技术墙面	企业最新技术墙面	孙国栋
	企业品牌墙面	企业媒体合作墙面	孙国栋
	企业党建墙面	企业党员建设墙面	孙国栋
	员工活动墙面	员工活动风采展示墙面	孙国栋
	分部地图墙面	中国地图分部墙面	孙国栋
业务端设计	销售top墙面	销售整体top墙面规划	陈奕彤
	各个大区业务展示区	各个大区top墙面展示	陈奕彤
	各个大区励志墙面	各个大区励志墙面	陈奕彤

1. 销售整体业务墙面——TOP墙面官方版

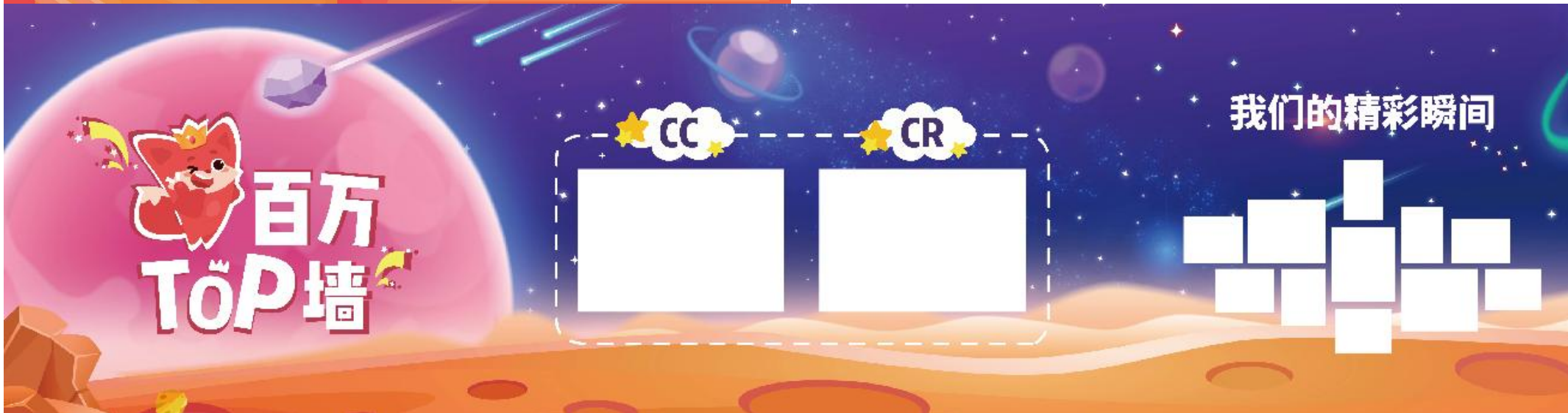
掌门1对1



2. 销售整体业务墙面——TOP墙面古风版



3. 销售整体业务墙面——TOP墙面掌小萌版本



二. 销售整体业务墙面——各个大区激励墙面

留言板, 宣传板, 告示板, 照片墙

规格: 40*60CM

工厂直销

包邮

部分地区包邮

软木板照片墙留言板记事板广告板背景墙公告栏4060新品可定制

价格

¥25.00

98

192

累计评论

交易成功

优惠

淘金币可抵0.50元

配送

上海 至 上海

快递 免运费

数量

- 1 +

件(库存19304件)

立即购买

加入购物车

承诺

7 7天无理由

支付

蚂蚁花呗

信用卡支付

集分宝

★ 收藏宝贝 (136人气)

二. 销售整体业务墙面——各个大区激励墙面



★ 满2件 包邮



★ 收藏宝贝 (3585人气)

ins毛毡照片墙留言板软木自粘墙贴家庭墙毡展示作品背景墙公告栏

ifashion 海量新品 潮流穿搭 玩趣互动

价格 ¥16.00

1287

累计评论

662

交易成功

淘宝价 **¥12.80** 热卖促销

优惠 **本店活动** 满29,享部分地区包邮

配送 上海 至 上海 快递 ¥3.00

颜色分类



数量



件(库存746件)

立即购买

加入购物车

承诺



订单险



7天无理由

支付



蚂蚁花呗



集分宝

二. 销售整体业务墙面——各个大区激励墙面



质保十年
公告栏业绩榜磁性白板
下单送礼
任意定制 质量保障 破损包赔



★ 收藏宝贝 (1050 人气)

钢化玻璃白板墙写字板挂式办公室通知栏公告栏业绩榜移动磁性白班

价格 ~~¥ 200.00-2250.00~~

66
累计评论

7
交易成功

淘宝价 **¥ 199.00-1912.00** 优惠促销

配送 广东深圳 至 上海 快递 ¥260.00 15天内发货

颜色分类

工艺玻璃白板90*180CM

工艺玻璃白板100*200CM

工艺玻璃白板120*200CM

工艺玻璃白板120*240CM

联系旺旺 [定制尺寸 免费设计]

数量

- 1 +

 件(库存2075件)

花呗分期 登录后确认是否享有该服务 什么是分期购?

¥ 67.85x3期
(含手续费)

¥ 34.65x6期
(含手续费)

¥ 17.82x12期
(含手续费)



二. 销售整体业务墙面——各个大区激励墙面内容

大区TOP榜

大区TOP10

新晋leader风采展

新晋级leader

大区萌新展示区

新员工展示

团魂时刻

团队风采照

1. 销售整体业务墙面——各个大区激励墙面贴纸版本



2. 销售整体业务墙面——企业氛围装饰

掌门1对1



吊旗



墙体



卓旗

- 1、收集每个大区的励志口号，队名、队训制作激励氛围吊旗
- 2、所有队名摆在荣誉墙上，每月根据荣誉榜进行排列
- 3、每月荣誉榜单进行x展架物料制作，TOP榜第一名的个人送解压小道具，团队奖送

三、体系搭建——文宣项目体系



设计概况	具体名称	文宣内容	主要负责人
文化宣传	销售top月度宣传	结合价值观宣传	张恒
	销售top季度宣传	结合季度价值观宣传	张恒
	团建课程内部宣贯	结合各类培训等进行	
	司龄短信	1月、3月、6个月专属文字问候 钉钉自动发送 1周年、2周年、3周年出专属海报，企业号推送。	设计给到模板，直接替换头像和文字即可

1、体系搭建——司龄宣导

一、活动目的：

由于业务部门压力很大，新入职职员处于工作中的入职1个月：迷茫期，入职3个月：焦虑期，入职6个月：自疑期，三个敏感的维度，需要多方面的企业关怀，其中司龄提醒比较重要，会有有效的引起新员工的注意，让新员工感受企业文化、企业温暖，提高归属感。更针对1、2、3年特推出海报展示，提高员工企业粘性。

二、活动主题：“掌门人周年录”

三、活动时间：2019年9月1日起

四、活动形式：线上

五、活动地点：钉钉、企业微信—掌门人周年录

六、参与人员：全员

掌门人
周年录

四、项目体系——销售top报道



设计概况	具体名称	具体内容	主要负责人
文化宣传	销售top月度宣传	每月月度销售top 1、以公司级别为主 2、各个大区有需要特殊报道，可以提出，进行包装报道 3、每月月度top大区报道 4、分部人物报道	张恒
	销售top季度宣传	1、季度top人物报道 2、季度top大区报道，对大区进行包装	张恒

设计概况	具体名称	活动维度	海报内容
荣誉展示	销售后台	根据现有奖励维度，进行销售后台公示 个人奖+团队奖+大区奖	奖项+姓名+大区+维度业绩

1、员工激励体系——销售后台

一、活动目的：

后台是所有业务部门每天都会查看，操作的系统，对此要格外重视，在后台系统支持的前提下更新每月TOP榜单弹窗，可以有效激励后进员工，加强拼搏意识，针对先进员工更是一种奖励模式。让优秀员工知道他是被重视的，被认可的。

二、活动主题：“掌门精英社”

三、活动时间：2019年12月1日起

四、活动形式：线上平台为载体做激励宣传

五、活动地点：销售后台

六、参与人员：业务部门

掌门
精英社

五、体系搭建——活动策划体系



设计概况	具体名称	策划内容	目标
活动策划	掌门MVP精英计划一期	结合季度销售top以及新晋主管进行	张恒
	月度top颁奖	由掌小萌人偶赠送礼物，并由大区总监拍照留念，top会进行宣传。	活动策划
	季度top颁奖典礼	季度颁奖组织中高管在会议室举办，其中包含誓师和pk环节。 特定时间，小视频同步宣传直播	活动策划
	大区活动激励策划	激励制度参与制定，并落地执行 如top的奖品和奖金等 各个大区的团建经费等 根据业绩进行策划，并有效发放	若想在销售部有效推广文化并将礼物和荣誉同时带到，此环节必须参与。——贾梦垒
	大区团建策划	颁奖创意策划 团队下午休息时间团建策划 团队荣誉策划 两个团队pk策划 (下午休息时间吃西瓜比赛，狼人杀一波，团建运动时间，听音乐时间等)	此环节推行可以先从部分大区做试点 与团队业绩挂钩最佳



2019

掌门MVP精英计划第一期

掌门MVP精英计划培养对象及筛选标准

数量：40-45

对象：掌门1对1、少儿以及其他各业务线

筛选标准：

- 1、业绩至上，各业务线TOP5。
- 2、与先锋计划结合，选择部分优秀导师以及学员。
- 3、新晋主管。
- 4、大区总监推荐。



五、文化体系搭建——月度top颁奖形式

掌门1对1

抽奖箱



摇球机



刮刮乐



抓钱机



大转盘



彩蛋促销



砸彩蛋



摇球机

1、业务端——PK赛拔河赛

掌门1对1

一、活动目的：

希望各个大区有一种良性的PK对抗的模式，特为大家举办掌门1对1拔河的挑战赛，主要的活动形式是拔河形式，锻炼手脑协调，释放压力，团结作战，增强凝聚力~

二、活动主题：“掌门1对1 第一届气壮山河拔河挑战赛”

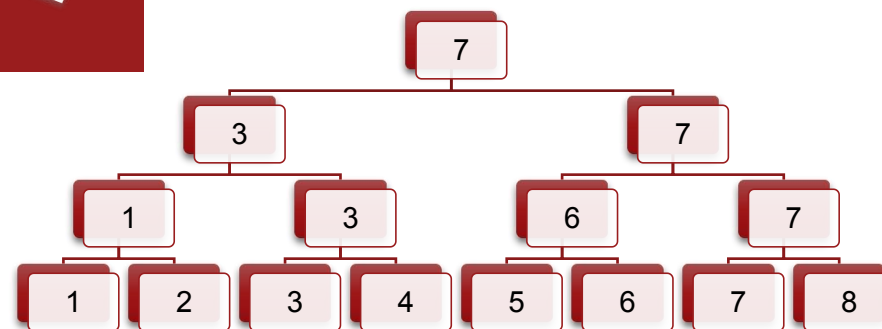
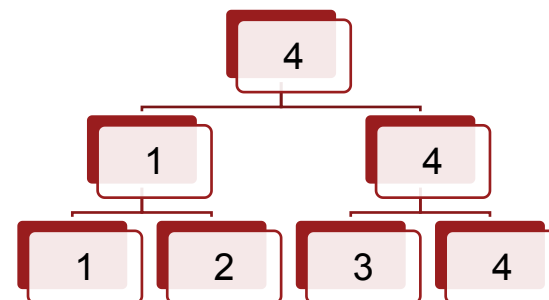
三、活动时间：9月11日 15:00-18:30

四、活动形式：拔河形式

五、活动地点：国峰

六、参与人员：掌门1对1国峰业务团队

气壮山河 拔河赛





拔河比赛

报名形式：大区总监推荐

选拔标准：浑身腱子肉的壮汉

比赛形式：

第一趴：余总致辞，分组，合照

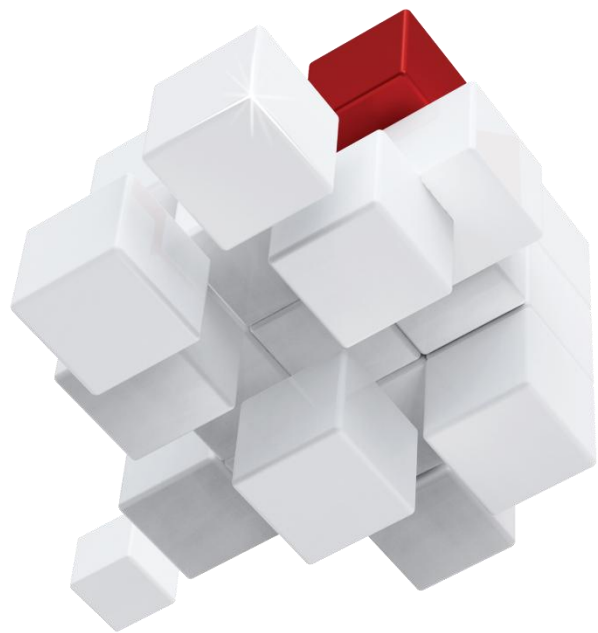
第二趴：各大区两组人马，抽签形式两两对决

第三趴：获胜三组，拔河时间较长两组进行决赛前pk，获胜时间较少的队，直接晋级总决赛

第四趴：中场休息吃西瓜

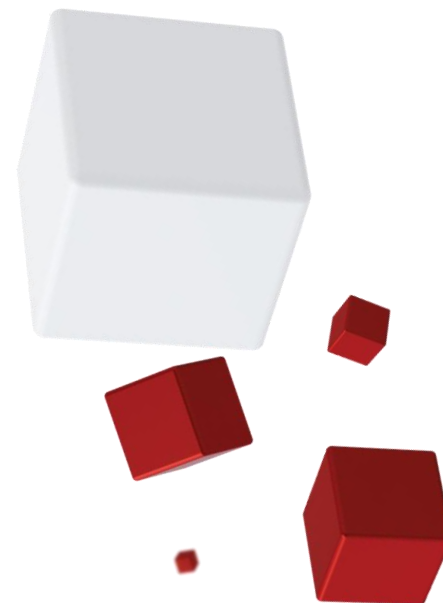
第五趴：总决赛

第六趴：颁奖典礼



03

项目巩固





视觉体系

责任人：陈奕彤
周 期：月度更新
设 计：陈奕彤
制作安装：用人部门



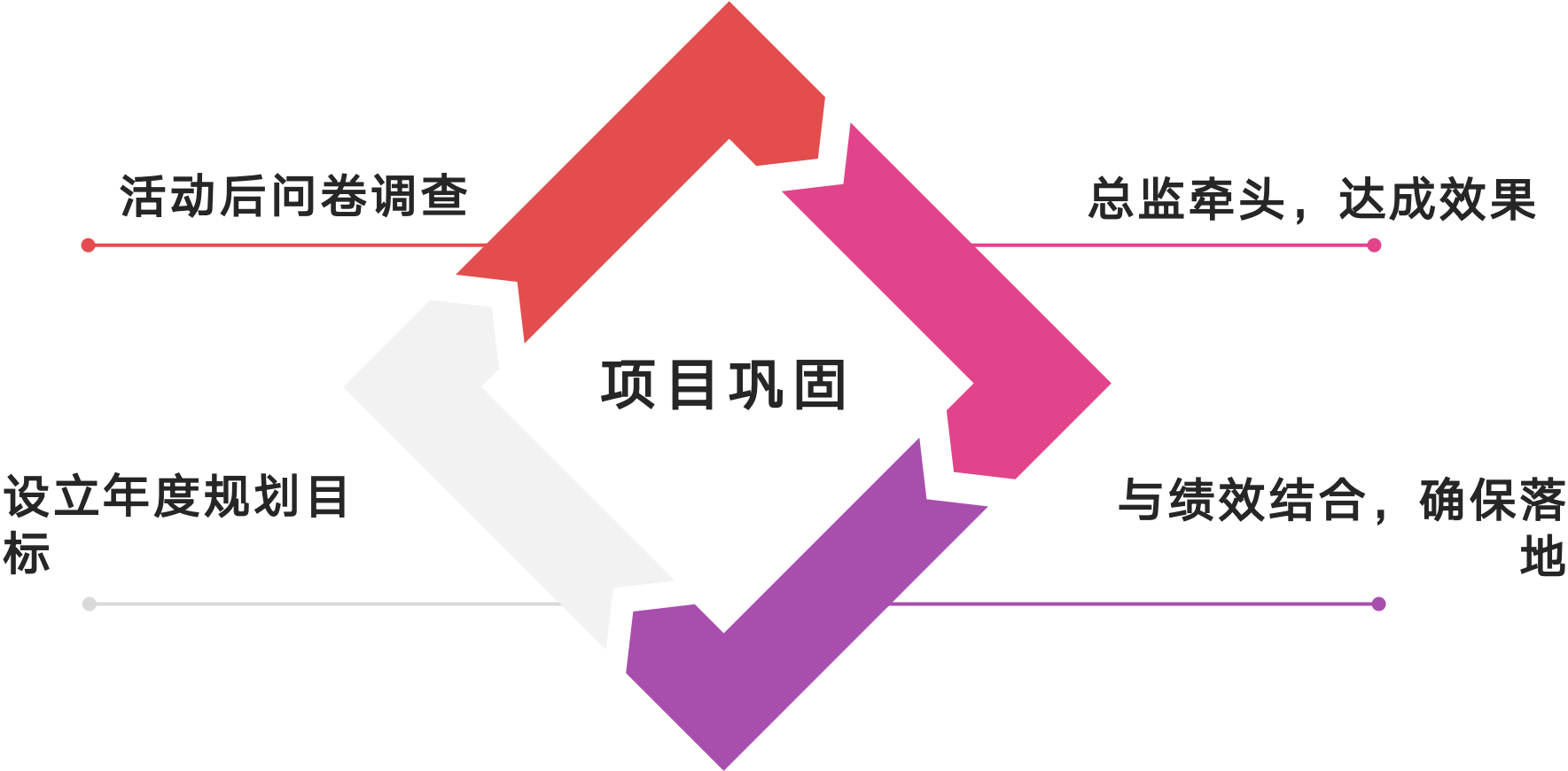
文宣体系

责任人：张恒
周 期：每月2篇以上
内 容：top人物和团队



活动体系

- 1、奖品奖项制度建立；
- 2、top颁奖体系建立；
- 3、top培养方案建立；
- 4、大区文化活动落地。



1、激励体系——推广大使

一、征集目的：

深入业务内部，倾听业务心声，在业务激励、推广、宣传可以深层次落地，了解业务现存需求与痛点，帮助引导团队积极、主动有热血与激情的完成销售目标，团队增添凝聚力。

二、活动主题：“我们有话说”

三、活动时间：9月初征集人员名单

四、活动形式：各大区由总监推荐给出适合人选1人

五、活动地点：全体

六、参与人员：业务团队

“我们”
有话说

激励体系——活动时间节点



项目	内容	DDL
销售后台	系统开发	2019年12月1日
荣誉墙	采购信息全部上传	2019年8月30日
	购买成功	2019年9月17日
	墙面上墙	2019年9月30日
调查问卷	总监调研	2019年8月29日
	主管调研	2019年9月9日
	基层调研	2019年9月25日
拔河比赛	活动开始	2019年9月11日
MVP精英计划	第一期	2019年9月9日

掌门
1对1

THANK YOU