

浙江数昌科技有限公司

商学院运营管理办法

为保证商学院的正常运营，协助公司 and 市场打造更好的经营，特制定本办法，使公司各项工作有章可循、照章办事。商学院职责划分：市场业务培训，市场陪跑，辅助会务组开展公司每月市场会议

一、商学院的职责

1、市场团队运营规划

(1) 市场运营目标规划：

业绩目标规划与拆解，实际落地情况跟踪

团队发展目标规划与拆解，实际落地情况跟踪

(2) 会议制度

周例会：上周目标总结，下周目标任务颁发

优秀案例分析，本周遇到的共性问题讨论解决，优秀人员表彰

月总结会：本月目标总结，下月目标规划，任务分发，优秀案例分析，年底目标进度跟进，优秀人员表彰

线上会议：腾讯会议

线下会议：数昌科技会议室

2、培训

(1) 培训内容：公司课件培训，实操细节培训，团队建设培训，实操话术培训，特殊问题解决方法培训

(2) 每周总公司培训：公司课件（招商培训），实操培训

(3) 培训对象：市场总裁及核心团队培训（第一阶段总裁可带市场伙伴到总部一起培训，第二阶段市场伙伴的培训由各总裁内部负责）

(4) 培训资料的制作：配合企划组视频资料，图文资料，文字资料，海报资料

3、协助招商

(1) 招商会的举办及推广

(2) 线上招商：每天的线上空中课堂

二、商学院的进入、以及退出机制

1、进入机制：

- (1) 价值观同步、有创业心态、能独当一面、全职参与，经过商学院院长以及各市场总裁考核后方可加入

2、退出机制：

- (1) 不能全职参与
- (2) 经考核评定结果为不合格或不能胜任现有工作岗位
- (3) 有重大过错或工作失误，给公司造成无法挽回的经济损失或名誉损失的
- (4) 经公司和商学院院长商议确认退出后，该成员以退出的时间节点，终止后期的所有商学院板块的分红及奖励

三、商学院的权益

1、商学院固定薪资根据劳动合同签订为准，公司缴纳五险，签订劳动合同及竞业协议

2、市场业绩分红权：商学院老师与服务的市场总裁业绩相挂钩，市场总裁根据公司给出的每月业绩目标，商学院老师全程配合辅助完成，根据达标率来确定分红权益

- ①未辅助总裁达成业绩目标的，商学院老师按照**完成业绩量的 1%进行提成**
- ②当月辅助总裁达成业绩目标的，商学院老师按照**达标业绩量的 1.5%进行提成**
- ③当月超出业绩目标部分，商学院老师**达标业绩量按照 1.5%提成，超出部分按照 1.8%进行提成**

浙江数昌科技有限公司