

《支行网点高绩效团队建设与管理》

【授课时长】

1-2 天 (6 小时/天)

【课程收益】

1 对个人：

- 1.1 克服心理惰性，磨练战胜困难的毅力
- 1.2 认识群体的作用，增加对集体的参与意识与责任心
- 1.3 启发想象力与创造性，提高解决问题的能力
- 1.4 改善人际关系，学会关心，更为融洽地与群体合作
- 1.5 加强学员对团队，对公司的向心力，凝聚力，对公司具有家的归宿感
- 1.6 加强学员对公司改革的理解并愿意付出行动

2 对团队：

- 2.1 进一步明确和认同组织目标，增强组织的凝聚力
- 2.2 树立相互配合，互相支持的团队精神和整体意识
- 2.3 改善人际关系，形成积极向上的团队气氛
- 2.4 改进团队内部的沟通与信息交流
- 2.5 使学员在工作岗位上表现出更佳的领导与管理才能

【授课对象】

银行中基层管理者,骨干员工

【培训方式】

案例剖析:引导学员发现问题，解决问题，把有效的解决方案融汇到现实案例中.

培训游戏:通过游戏来启发学员,使其身在其中,身临其境的感受和体悟.

头脑风暴:感悟之后分组讨论,进行头脑风暴式的讨论,由身到心.

分析点评:讲师也亲身体验,详细分析游戏中的重点环节,对重要角色进行精辟的点评.

【课程大纲】

一、网点管理:主管的角色定位与工作任务

1. 新时代公司中阶管理主管面临的挑战
2. 自我认知:从专业走向管理
3. 管理者的角色定位与职责
4. 管理者的任务工作与基本心态
5. 基层管理者的核心能力---提高团队凝聚力
6. 思考研讨:你明确自己个人职业定位,生涯规划,思路拓展吗?

二、领导魅力:建立坚强领导力的成功团队

1. 企业中阶管理者需求的领导力
2. 优秀团队领导的三要素:沟通力、行动力、应变力
3. 团队领导的六项关键能力
4. 领导者的风格与功能:以身作则、实践承诺
6. 人生成就公式

三、团队成长:组建学习型组织的分享团队

1. 团队的三大特性
 - ① 团队的第一个前提是“自主性”。
 - ② 团队的第二个前提是“思考性”。
 - ③ 团队的第三个前提是“协作性”。
2. 培养信赖关系发展高绩效企业团队的特质
3. 团队构成的基石:三大要素
4. 强化工作团队的信赖关系与团队文化共识
5. 团队成员的工作价值观分析与企业文化整合
6. 发挥团队运作最大效能----团队沟通与双赢策略

四、团队沟通协作:建立和谐工作关系与协作绩效

1. 为何需要沟通?---沟通的目的。
2. 沟通的基本态度原理和要求
3. 影响沟通效果的要素分析
4. 与上司有效沟通的七大技巧
5. 如何克服沟通障碍的三大方法
6. 创造工作绩效最佳选择:协作

五、团队目标计划:以计划能力提升工作效

1. 目标计划的必要性
2. 认清目标管理 SMART 原则
3. 面对环境诡谲多变下的工作计划制订
4. 拟订工作计划的几大大步骤
5. 掌握工作计划控制的现场管理工具---甘特图
6. 成功计划工具甘特图练习

六、团队执行力:成功管理关键

1. 执行力团队的必备要素:天时、地利、人和
2. 团队发展过程中的阻力与障碍:善用倾听的能力与同理心

3. 如何营造沟通协调情境：以情境领导化解冲突危机

4. 解决问题的思路步骤

5. 戴明环的系统概念：PDCA + SDCA 的四大循环

6. 执行力不足的六个障碍与六项对策

七、团队压力管理：处理工作负面情绪与压力管理的原则

1. 情绪、压力的来源

2. 银行网点网点员工营销的情绪、心理准备

3. 员工心理疏导的方法

4. ABC 疗法

5. 白金法则与黄金法则

6. 掌握烦恼公式，缓解压力

八、团队气质由领导者的性格决定

1. 视频分析：亮剑精神与团队气质

2. 沉稳

3. 细心

4. 胆识

5. 积极

6. 大度

7. 诚信

8. 担当

□ 备注

1、在合作中，本大纲会根据客户的实际需要，进行修改，增减课程内容。

2、以上课纲是将近 2 天内容，授课时会有所侧重、有所简略，不会平均分配时间和精力；