

# 企业执行力系统提升之一

## 打造巅峰执行力团队训练营

### 培训目标：

充分认识在顾客导向型时代加强团队建设管理的重要意义  
提升企业管理团队领导力和执行力的实效策略、方法  
让每一位学员重新认识自我，充分激发学员个人潜能，全面提升团队执行力

### 学习对象：

中层销售管理干部、一线销售员工  
销售后台人员

培训时间： 2天1夜

### 课程特色：

- 1、激情演讲式体验型培训，本培训通过生动的案例故事、经典的游戏，寓教于乐，快乐学习，互动体验，课堂气氛非常活跃；
- 2、让学员在泪流满面的感动中，感悟人生、感悟生活，感悟团队，最大限度地激发学员干事创业的激情和潜能；

### 课堂要求：

- 1、开放式坐姿，越随便越好
- 2、忘记自己的职务和身份
- 3、暂时放下压力，放松心情
- 4、热情发言，无私分享
- 5、重在感悟，不在记忆
- 6、不仅是激动，更要行动
- 7、分成组若干，每个组就是一个团队，培训过程就是竞争过程!

### 重要收获：

颠覆传统销售思维创造最有效的销售创意模式  
创造最高效的销售执行团队  
训练最卓越的销售人才  
为企业打造创新、高效、极富责任心和战斗力的销售团队

### 课程大纲与内容简介：

破冰篇 团队组建  
一、员工提升个人被雇佣能力的重要性认知

- 二、培训机会难得与参训态度端正
- 三、认识个人、企业赢得竞争的核心要素
- 四、团队建设流程与团队风采展示

## 第一章 什么是自我设限

- 一、自我设限是怎样产生的
- 二、自我设限的表现
- 三、自我设限的害处是什么
- 四、怎样才能突破自我设限

## 第二章 心态决定一切

- 一、DO HAVE BE 与 BE DO HAVE 两种不同的人生心态
- 二、改变世界与自我改变
- 三、发现自己的内在冰山和无限潜能

## 第三章 什么是团队

- 一、关于团队的思考
- 二、什么是团队
- 三、团队 (Team) 新解
- 四、有效团队具备的特征
- 五、团队合作对于组织的好处
- 六、怎样才能实现团队协作

## 第四章、承担责任自我价值实现

- 一、认识责任
- 二、对责任的态度
- 三、责任者的体验

## 第五章 团队执行力建设

- 一、执行力构成
- 二、关于团队执行不力的思考
- 三、团队执行为何不力？
- 四、执行力首先是一种态度而不是工具
- 五、执行力公式及执行三要素 体验

## 第六章、燃烧心火发挥无限潜能

- 一、感恩是一种能力
- 二、学会感恩，一切皆因爱
- 三、生命树的启示

## 第七章，尾声

- 一、点亮心灯
- 二、感恩父母、感恩公司、感恩领导
- 三、每一个员工都有一颗感恩的心。

- 四、特殊生日
- 五、颁奖
- 六、结束