

目标管理与计划执行

课程收益：

- 1、使管理人员了解组织管理的原则，分清自己的角色定位与职责，做好承上启下的桥梁
- 2、理解目标对组织和个人价值，提升管理者目标接受意愿度
- 3、认清目标执行黑洞，避免目标“假执行”
- 4、知人善任，带人带心，学会利用目标和绩效管理工具激励和调动下属的积极性
- 5、学会领导艺术，提升个人的领导魅力，增强员工工作的主动性和积极性

课程特色：

针对性强——从理论出发，掌握一定的时间管理方法策略，并会实际运用；

互动体验——导师全程引领，师生倾情互动，激发主观能动性，倡导轻松地工作和生活；

思路开阔——导师授课方式灵活多样，有：理念讲解+案例分析+声像视听+小组讨论+现场游戏+心理体验+多感官体验等，使学员轻松减压，开心领悟；

注重实效——从理论到实践，从心理整合到自我成长，采用“即见、即思、即做、即得”的方法，循序渐进提升学员对课程内容的理解和实际转化能力。

课程时间：1天，6小时/天；

授课对象：各级领导干部

授课方式：视频播放、案例解析、分组研讨、团队展示等互动体验方式进行。

课程大纲：

引用工具：

- 1、管理看板
- 2、任务列表
- 3、节点计划
- 4、责任清单
- 5、工作跟踪表

- 6、个人目标管理卡
- 7、个人绩效承诺书
- 8、会后工作执行表
- 9、挂起来的备忘录
- 10.工作日记

课程大纲：

第一讲、引言：管理的本质

中层管理者的实质是什么？

目标—计划—标准—流程-过程—结果，交换价值

第二讲、认识目标管理

- 1、什么是目标及目标管理
- 2、设定目标的意义是什么？

目标能够使人产生积极的心态

目标能够使人看清自己的使命

目标能够使人感受到人身的价值

目标能够使人把关注的重点从过程转移到结果上来

目标能使人分清轻重缓急，把握重点

目标能够使人眼光集中到现在

目标能提供评估的依据

第三讲、如何正确地理解目标

- 1、目标是企业竞争的必然产物。目标来自公司上级目标并保持一致，目标是层层向下分解，级级往上实现的
- 2、目标是“自我选择”和“整体协调”
- 3、目标是由动机到行动的驱动力。目标是专注力
- 4、目标是希望，是结果。是时刻关注的焦点
- 5、目标是参与、沟通、指导和激励
- 6、目标是方向、荣誉、责任

第四讲、目标的设定来源

- 1、上级分解

- 2、自己的角色和职责
- 3、自己的心态和梦想
- 4、自己的职业生涯规划

第五讲、目标设定过程

- 1、5W2H
- 2、SMART
- 3、SWOT
- 4、目标分解技巧
- 5、大型游戏：意愿人生

第六讲、何正确地使用和管理目标

- 1、将目标变成小目标
- 2、将目标变成下属的任务
- 3、将目标变成自己的计划
- 4、工作计划书写技巧
- 5、高效的沟通与合作是目标执行的保障

第七讲、目标执行的黑洞

- 1、忽略执行的方向：客户价值
- 2、忘记执行的意义：做出结果
- 3、放弃执行的力量：坚守承诺
- 4、丢掉执行的使命：永不言败（亮剑精神：军魂）
- 5、执行48字方针：决心第一，成败第二；认真第一，聪明第二；
锁定目标，专注重复；速度第一，完美第二；
结果第一，理由第二（执行力视频）

第八讲、目标检核与追踪

- 1、目标计划完成结果跟踪；
- 2、做记录/留照片
- 3、会议质询，走动式管理
- 4、自我评估、主管评估（差异分析，找出改善办法）
- 5、视频：执行力是淘汰出来的

6、案例互动

案例：GE 的 MBO 系统

案例：GE 的绩效管理系统