

# 新市场形势下凝心聚力的团队合作

## 【课程背景】

为了应对已经或可能的市场变化，作为企业中层必须提升现有的职业素养和管理水平，以有效适合企业前瞻性发展对绩效进步、人才培养的具体需求。本课程的设计旨在从及时、实战的角度，着意在关键点上训练中层干部的自身角色定位和管理艺术。我们有理由坚信，只要中层干部的骨干作用充分发挥出来，就会极大的减低公司的管理成本、从而最终助推公司的文化落地、制度建设和团队绩效。

## 【课程特点】

始终以新市场形势下，中层管理干部如何激发员工的活力动力、如何带队伍为基准，课程中运用适合成年人学习特点学习方式，并在其中有机的融合传统文化、行为心理学、教练技术等多学科知识、手段，寓教于乐、寓教于情、寓教于理、寓教于法，针对性的提升中层管理干部道法自然的管理水平。

## 【课程时长】 2 天

## 【课程老师】 王伯元

## 【课程大纲】

### 一、新市场的形式与形势。

- 1、一切都在变化，不进则退。
- 2、我们捧得再也不是铁饭碗。
- 3、应变中的主动定位与被动定位。
- 4、形式与形势。

### 二、新市场形式对中层干部的要求。

- 1、要求与需求。
- 2、观与念。
- 3、管理干部的三个层级。
- 4、管理中的四个维度及应用。
- 5、中层管理实践中的道术艺术。
- 2、中层管理干部的关键能力提升。
  - 沟通管理
    - a、常见的沟通模式研讨。
    - b、沟通中的有效与无效。
    - c、沟通中的焦点法则。
    - d、管理沟通中的平衡法则。
    - e、不同类型员工的沟通角度及技术研讨。
  - 目标管理
    - a、常见的目标管理误区。
    - b、目标三要素。
    - c、目标管理中共识的策略与步骤。
    - d、管理实战中的目标三层次及应用研讨。
    - e、团队绩效目标管理中的关键。
    - f、团队绩效目标管理中的行动管理。
  - 情绪管理
    - a、情绪的真相。

- b、情绪化表达与表达情绪。
- c、情绪张力与创造性张力。
- d、中层管理干部的自我情绪管理。
- e、下属的情绪梳理与定向引导。
- f、下属（团队）情绪的运用中的挑战与激励技术。
- 其他管理
  - 以个案对话的形式，针对性的在现场运用教练工具协助中层干部学到解决管理为题的框架性思路。