

《九型人格与团队执行力提升拓展篇》



【课程背景】

团队是指一种为完成共同目标而由两个或两个以上个体所组成的正式群体。是由员工和管理层组成的正式或非正式群体，通过成员的知识 and 技能协同工作，解决问题，达到共同的目的。

企业的价值取决于两个团队。1、每个部门组成的团队，经理或部长领导的团队需要强有力的执行，达成目标，为企业总目标服务。2、每位经理或者部长组合成的中高层的管理团队又会怎样呢？

往往优秀的个体在一起去很难形成合作力和战斗力，相反的是内耗和冲突。这种显现被称之为“阿波罗现象”。所以我更关注中高层团队的建设。

【课程收益】

- 客户经理对团队特征与团队要素有深入认知。
- 学会打造团队能力：愿景建立、目标确定、人员配备、角色定位
- 达成团队目标的两大要素：能力与责任，责任源于意愿、意愿源于价值、价值源于性格深入学习九型人格的各个型号特征以及差异性，深入学习九型人格的各个型号特征以及差异性。
- 了解每个型号的运行规律：思维模式、情绪模式、行为模式
- 团队成员合作要遵循性格相生相克之规律，顺势而为、逆势而变
- 团队存在的目的：成果价值最大化。和谐是气场、执行是过程
- 营造团队和谐的气氛可以带动成员工作的热情、积极、责任
- 和谐氛围是无形资本，安全、信任、关爱与尊重、执行能力因人而异、客户经理理解个体的差异，可以做到：用人之长与合作共赢！

【课程时长】

1 天 (共 6 学时)

【课程对象】

银行客户经理
【课程老师】
张瑶老师

【课程大纲】

一、团队认知

团队愿景与价值

- 1、愿景是方向、价值是动力
- 2、为什么做比如何做更重要！

团队成员角色认知

- 1、团队是由不同性格的个体构成
- 2、个体由于能力的不同而分工不同

九种人格价值认知结论

- 1、九型人格把人分为九种
- 2、九种不同的性格就是九种价值观

二、团队成员性格确认

导入案例：从九型人格看九类成员的一般表现

一号完美型客户：追求干净整洁！

二号助人型客户：追求服务他人！

三号实干型客户：追求关注成就！

四号艺术型客户：追求自由独特！

五号思考型客户：追求学习思考！

六号忠诚型客户：追求一切安全！

七号欢乐型客户：追求快乐享受！

八号领袖型客户：追求控制一切！

九号和平型客户：追求和平共处！

什么是九型人格？

九型人格是人格分类理论

分类的依据是人内心的基本欲望和基本恐惧

每个人都可以在九型人格中找到自己的主型号

九型人格的起源

起源 1：两千年前古代阿拉伯世界的游牧民族——苏菲族

起源 2：二十世纪七十年代美国斯坦福大学

九型人格详细介绍

自测：学员完成性格自测，课上揭晓答案；

讲解：九种类型的核心特质、衍生特质、代表人物、常见的客户行为、经典销售案例；

辨识：快速发现成员人格类型的 18 种方式

演示：导师现场进行 1 对 1 交流分析

练习：学员练习

结论：熟练掌握人格性格分析技术，为探索客户行为并运用与销售工作打下坚实基础。

三、团队建设

1、优势互补——自知之明

- 知人者智、自知者明
- 胜人者力、自胜者强！

2、相生相克——道法自然

- 五行相生相克、性格相冲相合
- 无法强求改变、唯有顺势而为！

3、提升包容——上善若水工作产生积极的影响。

- 金无足赤、人无完人
- 没有完美个人、只有完美团队

4、目标导向——无为而治

- 团队是形式、和载体
- 绩效才是结果、和目的

四、团队和谐

- 1、尊重接纳
- 2、彼此了解
- 3、信任理解
- 4、誉人之美
- 5、容人之短
- 6、同创共赢

五、团队执行

- 1、目标共识
- 2、线路清晰
- 3、权责明确
- 4、意志顽强
- 5、积极主动
- 6、共担责任

游戏：我们就是一个人，感知卓越团队精神，在愉快的氛围中结束课程