

领导力开发系列之 领导高绩效团队

LD Serials: Lead High-Performing Team

内训建议书



壹、 课程简介 Course Introduction

- ◇ **培训背景：**中国领导者常常面临着巨大的业绩压力和复杂的内外部关系。领导者？本次培训通过行动学习和团队教练，帮助学员从“智”与“心”两方面，提升领导力，平衡内外部团队关系，掌握化解压力的技能，达到心智平衡，从而成为团队建设的高手。
- ◇ **培训对象：**愿意提升团队绩效的高层领导人
- ◇ **培训时间：**三天
- ◇ **培训规模：**20 人左右
- ◇ **培训收益：**
 - ✓ 洞悉下属的特点，向内觉察自己，走向自我管理的 EQ 提升之路；
 - ✓ 开启学员的觉察，极大地提升人际关系敏感度，对人的洞察可以提升到一个高度，感受到一个完全不同的崭新世界；
 - ✓ 学员现场建立、参与领导高绩效团队，直接体验、感知团体动力学和信任的巨大作用，学习团队发展的架构、路径和方法；
 - ✓ 通过领导力素质模型的评估，了解自己在“领导高绩效团队”方面的短板，为进一步提升团队领导力奠定基础；
 - ✓ 通过导师引导，让学员感受到不同型号，在团队发展 4 阶段的不同行为和绩效改进办法，不同型号领导在领导团队时的不同风格，，现场实践发展领导力的方法。
 - ✓ 通过大自然冥想，在现场帮助学员集体减压，并且探索自己的脑心腹。

贰、 课程大纲 Syllabus

训前心理评测

- 1、九型人格上机测试：训前提供 Riso & Hudson 的 144 题评测，Excel 表格直接得出结论，得分最高的前三位可能是学员的主型。

模块	培训内容	培训方式	时间分配
第一天 领导、管理与九型人格			
一、Teambuilding	□ 导师宣布学习公约--洞察、体验、	1、讲话	0.5 小时

	<p>参与</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 创建学习型管理团队 	<p>2、讲授法</p> <p>3、团队建设（个人模式无意识呈现）、导师点评</p>	
二、领导、管理与九型人格	<ul style="list-style-type: none"> □ 九型人格、九型应用、九型商业应用和九型领导力之间的关系 □ 九型领导力的体系 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 领导者的成熟度模型--九型人格系统 ▽ 领导者的有效性模型—九型领导力应用 □ 职场人士学习九型人格的注意事项 □ 企业寿命、团队稳定性、创新性与九型人格的动态变化的关系 ▽ 一的定律—企业寿命、企业文化和多元化管理 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 三的定律—团队稳定性 ▽ 七的定律—创新性 	<p>1、学员现场角色扮演“我要加薪”，导师点评</p> <p>2、讲授法、学员体验</p> <p>3、腹区潜能训练“我用身体来画图”</p>	1小时
三、卓越领导力—职场体验篇 I	<ul style="list-style-type: none"> □ 职场中的怀疑论者6号、实干者3号、调停者9号 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 名人型号展示 ▽ 6号、3号、9号优势、盲点及自我提升的方向 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 学员自我分享、确定自己型号 □ 6号、3号、9号的研判方法 □ “了解你的下属”型号研判训练（6号、3号、9号） 	<p>1、讲授法、学员体验、分享</p> <p>2、团队竞赛“型号视频研判”</p>	1.5小时
四、探索自我走向领导力提升	<ul style="list-style-type: none"> □ 大自然冥想减压 	冥想训练，自我探索 脑心腹	0.5小时
五、卓越领导力—职场体验篇 II	<ul style="list-style-type: none"> □ 职场中的完美主义者1号、悲情浪漫者4号、给予者2号、保护者8号、观察者5号、享乐主义者7号 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 名人型号展示 ▽ 1号、4号、2号、8号、5号、7号优势、盲点及自我提升的方向 	<p>1、讲授法、学员体验、分享</p> <p>2、团队竞赛“型号视频研判”</p> <p>3、练习“我的职业九型图”，团队讨论</p>	3小时

	<ul style="list-style-type: none"> ▽ 学员自我分享、确定自己型号 □ 1号、4号、2号、8号、5号、7号的研判方法 □ “了解你的下属”型号研判训练（1号、4号、2号、8号、5号、7号） □ 管理故事总结 □ Q & A 		
第二天 打造高绩效团队			
六、从个人到小组，Leader 该做什么？	<ul style="list-style-type: none"> □ 你感受到团队了吗？ □ 马斯洛需求层级理论 □ 加入团队会问的8个问题 □ 行动学习1：“检查学习型管理团队的需求层次”练习 □ 需求层次和小组运作 □ 行动学习2：“销售学习型管理团队的价值”练习 □ 自我与他人轴心 □ 意义-绩效轴心 □ 行动学习3：“判断学习型管理团队的位置”练习 □ 小组的内在需求 □ 行动学习4：“创建、领导学习型管理团队”练习 	<ul style="list-style-type: none"> 1、视频播放，现场讨论，导师点评 2、讲授法、学员体验，互动提问法 3、学员自我评测、团队评测 4、行动学习，团队教练，学员分享、讨论、导师点评 	3小时
七、探索自我走向领导力提升	<ul style="list-style-type: none"> □ 大自然冥想减压 	冥想训练，自我探索 脑心腹	0.5小时
八、团体动力学和信任给 Leader 带来的启示	<ul style="list-style-type: none"> □ 团队绩效曲线 □ 关键团体动力 □ 小组过程的连续体 □ 小组讨论：信任与领导 □ 信任推动小组晋级 □ 充满信任的脆弱模式 □ 行动学习5：“学习型管理团队第一次会议策划”练习 	<ul style="list-style-type: none"> 1、讲授法、学员体验 2、小组讨论、导师点评 3、行动学习，团队教练，学员分享、讨论、导师点评 	2小时
九、高绩效团队评估	<ul style="list-style-type: none"> □ 高绩效团队的标准 □ 行动学习6：高绩效团队的评估 □ Q & A 	<ul style="list-style-type: none"> 1、讲授法、学员体验 2、行动学习，团队评测，学员分享 	0.5小时

第三天 高绩效团队的领导力提升			
<p>十、领导力素质模型之领导高绩效团队</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 集体回顾前两天的内容 □ 领导力素质模型之领导高绩效团队评测 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 领导团队 ▽ 创立团队愿景 ▽ 吸引、开发团队人才 ▽ 设计团队结构 ▽ 建立有效团队流程 ▽ 打造团队文化 ▽ 确保高质量产品和服务 □ 关于领导高绩效团队素质模型的分享 □ 各个型号提高团队管理能力的三大路径 	<ol style="list-style-type: none"> 1、讲授法、学员体验 2、互动提问法 3、学员在导师引导下进行素质模型的评测 4. 学习社区 FACILITATION ，导师点评 5、团队教练，导师引导 	<p>2小时</p>
<p>十一、探索自我走向领导力提升</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 大自然冥想减压 	<p>冥想训练，自我探索 脑心腹</p>	<p>0.5小时</p>
<p>十二、领导高绩效团队四部曲</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 工作小组还是团队？ <ul style="list-style-type: none"> ▽ 适合九种型号的完美团队目标 □ 九种型号团队成员的相互依存关系 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 工作中的相互依存关系 ▽ 适合九种型号的完美依存关系 □ 九种型号的团队角色 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 任务角色 ▽ 关系角色 □ 九种型号团队发展4阶段的不同行为表现 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 形成阶段 ▽ 磨合阶段 ▽ 规范阶段 ▽ 执行阶段 	<ol style="list-style-type: none"> 1、讲授法、学员体验 2、互动提问法 3、“九型领导力学习团队的相互依存关系”练习，小组讨论，团队教练，导师引导 4、“拓展相反的任务角色和关系角色”练习，小组讨论，团队教练，导师引导 	<p>2.5小时</p>
<p>十三、团队评估和反馈</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ “团队评估图”练习 □ “团队成员一对一快速反馈”训练 □ 三天内容总结、提供参考资料 □ Q & A 	<ol style="list-style-type: none"> 1、现场评估，小组讨论，集体分享，导师点评 2、一对一教练反馈，导师点评 	<p>1小时</p>

温馨提示：

- 1.导师会根据现场情况对课程做出调整，有可能出现与课程大纲有差别的情况；
- 2.为保证培训效果，在学员练习投入的情况，导师可能会根据现场情况延迟下课。

项目作业和现场教练辅导

- 1、行动学习 1：“检查学习型管理团队的需求层次”练习：根据操作手册进行评估、分享、讨论，导师点评，学员会发现平时管理时忽视的下属需求。
- 2、行动学习 2：“销售学习型管理团队的价值”练习：这是在打造团队中往往忽视的环节，学员在实操中逐渐找到感觉。
- 3、行动学习 3：“判断学习型管理团队的位置”练习：根据 PPT 上的要求，学员分享、讨论，导师点评。
- 4、行动学习 4：“创建、领导学习型管理团队”练习：讨论团队愿景、价值观和理想团队的标准，也是容易忽视的团队打造环节。
- 5、行动学习 5：“学习型管理团队第一次会议策划”练习：完成了上层建筑，我们就来一次运营实操，由于有意设计了一些障碍，让学员体验开会的学问。
- 6、行动学习 6：高绩效团队的评估：根据操作手册进行评估、分享、讨论，导师点评，收官总结。
- 7、“领导高绩效团队”素质模型评测：领导力素质模型评测，同时按照型号讨论展开，导师点评，大家会有在领导团队方面的惊喜发现。
- 8、“九型领导力学习团队的相互依存关系”练习：学员从现场团队获得信息，感受相互依存关系。
- 9、“拓展相反的任务角色和关系角色”练习：学员尝试采用平常不习惯的方式（含任务角色和关系角色两个方面）来开展领导，会跳出自己的舒适区，拓展自己的领导力。
- 10、现场教练辅导：导师根据现场发生的点点滴滴，随时因人而异的教练辅导，让更多的学员从中获益。