
《团队执行力训练营》大纲

一、课程介绍

《团队执行力训练营》致力于打造具有凝聚力、战斗力的团队，以解决员工自我负责与自我成长的动力问题、标准问题与方法问题为出发点来开发的训练课程。授课采用竞争式、互动式、体验式的流程，旨在让企业领导人不再受无将可用的煎熬!让优秀人才找到用武之地!

二、课程收益

通过大量的训练，包括案例分析、现场解答、角色扮演、电影片段、情境模拟、管理游戏、团队竞争等形式，让学员在紧张、热烈、投入的状态中，体验什么是真正的执行，如何做执行。讲授的观点简单实用，容易记忆，学员可以系统地学习执行的理念，原则和方法，可以学完就用，而且用之有效。

三、解决的主要问题

- 1、为什么总裁想法很多，而团队却对公司战略一无所知？
- 2、为什么曾经狼性的团队，变成了“羊”？
- 3、为什么一个优秀的员工在进来之初充满斗志，而一段时间后，就变得平庸起来，究竟是人的问题还是公司的问题？
- 4、为什么员工总是被动成长，如何基于最普通的员工建立起团队执行力？
- 5、为什么企业小时各司其职，效率很高，为什么企业大了却“各自为政，人心涣散”，如何增强企业凝聚力，提高效率？

四、课程大纲

第一讲：执行就是要敢于担当——100%商业精神

1、人格与商业

为什么不行动？要看别人怎么做？为什么心情烦躁，因为不知道什么是对的？为什么不做结果，因为心中没有原则；为什么不负责，因为希望别人来承担，这就是商业人格的缺失，让我们执行不起来，也做不好领导者，没有独立的人格，没有内心的强大，就没有执行的基因。

2、职业来自雇主之托—信托责任；没完成一项工作就是履行一份契约—契约精神

3、中国的三种糟粕文化：面子文化、含糊文化、人治文化。

4、自我定位：我是谁？我在公司里应当是谁？（互动）

5、商业人格四个要素：

1) 100%对自己、集团（机构）、团队负责（互动）；

2) 靠原则去做事；

3) 靠结果做交换；

4) 独立的个人品格

两个标准：成年人逻辑；社会人心态。

5) 商业人格启蒙

从自卑依附型，向自信独立型转变；

从消极服从型，向积极主动型转变；

从私情人治型，向契约法治型转变；

从内耗避责型，向诚信守责型转变；

从保守封闭型，向开放分享型转变。

第二讲：执行就是要结果——《结果与任务》

1、什么是结果？

我们每天做的是结果？还是任务？我们是否清楚？公司是以结果做商业交换的平台。

结果三要素：——有时间、有价值、可考核。

2、什么是任务？

完成差事:领导要办的都办了。 例行公事:该走的程序走过了。

应付了事:差不多就行了。

无价值的东西：应付工作是任务，提供价值是结果。

3、结果种种

无结果、假结果、坏结果，都是做任务。合格结果、超值结果才是我们想要的结果。

4、如何做结果：结果外包法；底线结果法。

5、做结果的方法：重点法、分解法、承诺法。

第三讲 减少责任推诿，明确执行的动力和方向——《客户价值》

1、什么是客户？

我们的衣食父母；是越用越多的资源；是我们商业回报的来源。

2、什么是客户价值？——是非业务价值！客户价值是执行的动力与方向。

战略上，是百年基业的根本。

3、怎么做客户价值？

敬畏客户，超越客户价值期望，让客户感动。——内心

在保证自己公司基本利益的前提下，满足客户需求，超越客户期望。——

行为

4、客户价值的修炼

- 1) 你的客户是谁？
- 2) 上周为这些客户做了哪些工作？
- 3) 这些工作的结果是什么？
- 4) 本周准备做什么事感动客户？

5、内部客户价值

只有内部客户价值，才会有真正意义上的外部客户价值。

- (1)、对上级和平级：给提前量；给依据；给方案；给选择题。
- (2)、对下级：激励；给成长机会；给原则；给方法。

第四讲 下属变主动，领导变轻松的“闭环”管理模式——4 R 制度执行力

是什么成就了 GE、保洁这样伟大的商业帝国，是运营模式，是制度执行力，是落实战略的 4R 执行制度。

4R 思想与模式，提供一种有效的管理模式。

R1：凡事必有结果，就是结果定义清楚。

R2：有结果就必须落实到“我”，就是一对一责任

R3：对“我”不相信就必须检查，就是检查与改进。

R4:有检查就必有奖罚，就是即时激励。

R1：结果定义，预算与计划系统。

R2：承诺结果，关键职责。

R3：检查结果，业绩跟踪改进系统。

R4：即时奖罚，业绩考核评估系统。

视频：《天下无贼》等

第五讲 4 R 制度执行力的落地工具

工具：YCYA 承诺法、品牌积分法、福布斯颁奖会等。

(通过视频、展示、角色扮演等方式展开)

第六讲：我是执行人才吗？——执行型人才的三大标准

一支有战斗力的部队，该有怎样的军魂？团队在执行中应该秉承怎样的作风？打造什么样的执行文化？什么叫做真正的执行人才？当实现目标面临重重困难的时候，你该如何选择？

第一是信守承诺

第二是结果导向

第三是永不言败

个人战略规划

第七讲：成为一名优秀的中层管理者——中层执行力

中层领导要点

- 1、战略执行,是做大气层，将战略折射掉，还是做放大镜，将员工点燃？
- 2、带领团队,是当司机，还是当乘客？乘客永远不会自动变成司机——是选择跟随，还是选择指引方向。
- 3、追求业绩,中层经理永远只有一个目标——赚钱！
- 4、超越期望。永争第一，没有最好，只有更好！

中层执行的方法（两讲三做）

1、讲清结果；

2、讲清后果；

没有做出结果，就要承担后果。

-
- 3、做检查：检查确保最后结果的落实到位；
 - 4、做奖罚：只有奖惩分明，才能激励大家更高的工作热情；
 - 5、做机制：用“法制”代替“人治”，建立公平、公正的工作环境。
 - 6、大型互动：领袖的风采（责任的重要性）

第八讲：执行训练的文化宣导—四十八字真经

1、执行的八字方针：认真第一、聪明第二

不认真与太过于聪明，是一个问题的两面。聪明人一生都在想办法，想如何找到更好的办法超过对手，而不是通过认真做事超过对手。

2、执行的十六字原则：结果提前、自我退后、锁定目标、专注重复

什么是不简单？能够把简单的事千百遍做对，就是不简单；什么是不容易？把大家公认的非常容易的事情认真地做好，就是不容易；锁定目标，将能量和精力聚焦在一点上，目标一旦确定，一切归于简单。专注重复，每一天，每一月，每一年，简单的事情重复做。

3、执行的二十四字战略：决心第一、成败第二、速度第一、完美第二、结果第一、理由第二。