

---

# 团队执行力

## 【课程收益】

团队执行力致力于打造具有凝聚力、战斗力与影响力的管理团队，使其掌握必备的管理理念、方法、模式与工具，提升管理水平。参加者将会在紧张、热烈、投入的状态中，体验什么是真正的使命必达的管理与执行，如何才能提升执行效率，加强团队成员的执行力度。讲授的观点简单实用，容易记忆，可以学完就用，而且用之有效。

## 第一讲 结果与任务

### 一、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。

### 二、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。

### 三、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。（经典分享：九段秘书与九段经理）

四、做结果的两种思维意识：结果外包；底线结果。

---

五、做结果的方法：重点法、分解法、承诺法。

## 第二讲 执行的动力和方向—客户价值

### 一、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。

### 二、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。

### 三、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

### 四、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？

### 五、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。

## 第三讲 4 R 制度管理模式

---

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

## 第四讲 中层执行力

### 一、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！

### 二、中层领导的方法（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。