
团队执行力与高效沟通

一、课程收益

通过培训，使管理者树立结果导向的团队管理理念，增强责任意识，提高工作效率，打造具有凝聚力、战斗力的团队，使其掌握必备的管理理念、方法、模式与工具，提升管理水平。

通过案例分析、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，让参加者在紧张、热烈、投入的状态中，体验什么是真正的上传下达式的管理与执行。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。

第一部分 团队执行力

第一讲 结果与任务——团队执行的入口与起点

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。（经典分享：九段秘书与九段经理）

4、做结果的两种思维意识：结果外包；底线结果。

5、做结果的方法：重点法、分解法、承诺法。

第二讲 4 R 制度管理模式—团队管理的工具与方法

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

第二部分：高效沟通

一、有效沟通概述

1、有效沟通的定义

2、有效沟通的分类

二、沟通六要素：微笑、姿态、身体前倾、音调、目光交流、点头

三、沟通的主题：既定的话题、高雅的话题、轻松的话题、擅长的话题。

四、与上司沟通的技巧

1、与上司沟通的四大障碍

2、与上司请示汇报的三大要点

3、与上司请示汇报的三个基本态度

4、与三种不同性格领导沟通的技巧

五、与部下沟通的技巧

1、缓和与部下矛盾的三种方法

2、下达命令的技巧

3、赞扬部下的技巧

4、批评部下的方法

经典案例分析：小马有什么问题

六、做人际沟通高手的九种有效方法

1、态度要诚恳，语气要和蔼，表达要得体

2、善用幽默

3、善用情感

4、适当的恭维与赞美

5、学会拒绝

6、学会倾听

7、舍得调侃自己

七、如何与不同类型的人士相处与沟通：老虎型、孔雀型、猫头鹰型、考拉型、变色龙型的特征和与其沟通技巧