

雷厉风行 结果导向

——赢在高效执行

课程背景：

本课程管理干部和骨干员工为核心，从执行力定义、执行不力原因、心态和行动上提升执行力四个方面，全方位打造管理者和骨干员工的执行力。结合综合素质“赢”字模型、MKASH模型和四动力模型，让学员在日常工作中调心态、学知识、练技能、促执行！进而提高个人工作能力，提升企业绩效水平！

课程收益：

- 意识：使学员从思维上意识到执行力不力是个人发展的最大障碍是企业管理的最大黑洞
- 知识：让学员学习执行力的定义、执行不力原因和提升执行力的 MKASH 和四动力模型
- 技能：全面提升学员的执行心态；用行动、沟通、目标、运营和团队五个策略提升执行力
- 理念：一课四训的教学理念（预训+正训+自训+复训）让学员牢固掌握，学以致用
- 落地：531 落地实施计划（5 个收获点、3 个行动项、1 项立刻去做的事）助力落地实施

课程时间：2 天，6 小时/天

授课对象：企业高级管理人员、核心管理干部及员工骨干等

授课方式：

1. 交互教学：讲师讲授、案例分享、视频多媒体相结合加之夏老师生动幽默演绎课堂氛围好
2. 互动演练：现场练习、小组讨论、角色扮演、成果输出，加上课后作业和 531 落地效果好
3. 行动学习：翻转课堂、群策群力、世界咖啡…使学员沉浸其中相互激发成就，体验评价好

课程模型：

“赢”能力素质模型：分为执行力、职场口才与沟通、时间与目标计划、领导力影响力、阳光心态、团队建设六大模块，可以全面提升企业管理人员和骨干员工的综合能力素质



提升个人执行力的 **MKASH** 模型：从心态动机、知识学习、技能磨练、执行策略、固化习惯五个维度，全面提升个人的执行力和能力素质，进而提升整个团队的绩效水平。



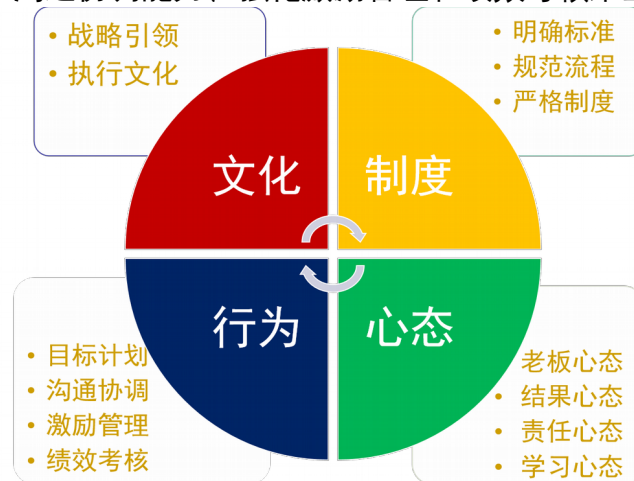
提升组织执行力的四动力模型：从文化、制度、心态、行为四个维度全面提升企业的执行力。

用战略引领、建立执行的文化；

明确标准、规范流程、严格制度的执行；

调整全员的心态，用老板心态、结果心态、责任心态和学习心态武装队伍；

用提升目标计划管理、沟通协调能力、强化激励管理和绩效考核来全面提升企业执行力水平



课程大纲：

第一讲：执行力的定义、重要性及提升执行力模型

一、人生的五个度：

1. 年龄是生命的长度
2. 学识是生命的宽度
3. 意志是生命的强度
4. 梦想是生命的高度
5. 执行力是梦想实现的速度

二、执行力定义

1. 个人执行力
2. 团队执行力

三、执行力的重要性

1. 说干就干，不整虚的
2. 牛逼的人有各自的牛逼，但共同点是都非常有执行力
3. 成大事者不纠结，成大器者不墨迹

四、没有执行力是个人成功的最大阻碍

1. 快鱼吃慢鱼
2. 带电的鱼吃不带电的鱼
3. 有标签的鱼吃没有标签的鱼

五、执行不力是企业管理的最大黑洞

六、执行不力的五大原因

1. 内心不愿干
2. 不知道干什么
3. 不知道怎么干
4. 干好了没啥好处
5. 干坏了没啥坏处

七、提升个人执行力的 MKASH 模型

1. 动机：解决愿不愿干的问题
2. 知识：解决知不知道咋干的问题
3. 执行：解决干不干的问题
4. 技能：解决干不干得好的问题
5. 习惯：解决能不能固化，会不会再犯的问题

八、提升团队执行力的四动力模型

1. 文化
 - 1) 战略引领
 - 2) 执行文化
2. 制度
 - 1) 明确标准
 - 2) 规范流程
 - 3) 严格制度
3. 心态
 - 1) 老板心态
 - 2) 结果心态
 - 3) 责任心态
 - 4) 学习心态
4. 行为
 - 1) 目标计划
 - 2) 沟通协调
 - 3) 激励管理
 - 4) 绩效考核

第二讲：提升执行力的心态

一、老板心态

1. 内心：打工心态 Vs 老板心态
2. 意识：为自己工作 Vs 为薪水工作
3. 发展：事业合伙人 Vs 低级打工者
4. 关系：与企业的关系是联盟、是平台创业而不是一个饭碗

二、四果执行法则

1. 确认结果
2. 承诺后果
3. 果敢行动
4. 创造成果

案例：九段秘书差别在哪儿？

三、责任心态

1. 付出=回报，拥抱责任=拥抱财富
2. 批评=补品，检讨缺失=补充能量
3. 挫折=存折，经历磨难=积累经验
4. 利他=利己，利己最高境界是毫不利己专门利人
5. 吃亏=占便宜，不吃小亏定吃大亏，耍小聪明没有大智慧

四、阳光心态

1. 火炬：燃烧自己，引领别人，积极阳光正能量
2. 火柴：一点容易着，一吹容易灭，情绪易受他人影响
3. 湿木头：负面大于正面，但在积极的环境中不是点不着

五、学习心态

1. 赚钱 Vs 值钱
2. 找寻属于自己的学习方法

第六讲：提升执行力的方法

一、行动是提升执行力的核心策略



1. 提升执行力的 24 字诀

- 1) 执行前：决心第一、成败第二
- 2) 执行中：速度第一、完美第二
- 3) 执行后：结果第一、理由第二

2. 执行者宣言

二、沟通能力是提升执行力的支持策略

1. 沟通公式



2. 用结构化表达提升编码水平

3. 用倾听提升解码水平

4. 从各个渠道方向提升沟通水平

三、时间管理和目标计划管理是提升执行力的支持策略

1. 时间管理提升

- 1) 四象限法
- 2) 艾维李效率法
- 3) 番茄土豆炖青蛙法

2. 目标计划管理提升：SMART 原则

- 1) S：目标是具体的
- 2) M：目标是可衡量的
- 3) A：目标是可达成的
- 4) R：目标有愿景相关性
- 5) T：目标有有一定时限

四、提升运营管理水平是提高执行力的基础策略

1. 制度化

2. 查核化
3. 奖惩化
- 1) 绩效考核奖惩分明：善人赏 恶人罚 则国必治
- 2) 正向激励与负向激励
- 3) 力度到位：罚要胆战心惊、奖要感动泪流

五、提升团队管理是提高执行力的拉动策略

1. “讲过了”就“盯”——绩效是盯出来的
2. “不会做”就“练”——能力是练出来的
3. “不可能”就“逼”——潜力是逼出来的
4. “没办法”就“想”——方法总比困难多的
5. “找借口”就“批”——理由会扼杀执行的

课程回顾与总结：

一、答疑与互动交流：Q & A 时间

二、一课四训教学理念：

1. 预训：需求问卷、预先建群、案例收集、问题访谈
2. 正训：精力集中、案例演示、现场互动、全情投入
3. 自训：社群学习、微课补充、作业群览、期限改变
4. 复训：定期复训、复盘总结、持续跟踪、不断提升

三、531 落地实施计划

1. 学员课后写出至少 5 个（多者不限）课程中的收获点
2. 列出 3 个指导实际工作的学以致用行动项
3. 聚焦 1 个立刻去做行动，包含详尽具体的行动步骤
4. 以“PDCA”来督促培训成果的落地实施，做到有计划、有实施、有查核、有总结
5. 以 1 个月为期限（时间可根据情况调整）促使学员改变，督导者最终给出评估意见

备注：此方案为初步方案。夏琳老师会在培训前，与机构或企业做进一步沟通，根据企业具体情况，调整成最符合企业实际情况的个性化定制方案。