

《高效执行力》

一天版

【课程目标】

- 帮助学员掌握系统、先进、实用的管理技能
- 启发学员触类旁通，在管理实践中知行合一，在日常工作中艺术性应用所学的技能
- 帮助学员更新管理理念，转变思维模式，提高管理意识
- 站在企业变革必须的角度，帮助参训人员更新管理理念，转变思维模式，统一思想

【课程大纲】

第一讲 执行意愿：商业人格——我们是商人,企业不是家！

(让企业员工从业余选手向职业选手转变)

课程内容：

- 执行：狭义，以规则为前提把目标变成结果的行动。广义，完成公司战略目标的过程都叫执行。
- 执行的误区：学历有关 性格有关 年龄有关 ----
- 执行的前提：百分百责任（百分百对自己负责 百分百对工作结果负责）
- 员工不执行的传统思维习惯：面子文化、模糊文化、圈子文化
- 企业和员工之间的关系是一种商业交换关系，员工提供劳动结果交换工资薪酬。
- 商业人格：靠原则做事，靠结果交换；
- 商业人格的标准：成年人心态 社会人标准

解决的问题：

为什么当着领导一套，背着领导另一套？

为什么总是在内部攀比，觉得内心不平衡？

为什么遇事总是先讲面子，而不讲原则？

为什么总问企业待遇如何，却没人思考自己能给企业提供什么？

第二讲 执行思维：结果与任务——完成任务不等于获得结果！

(强化结果导向，降低内部沟通成本)

课程内容：

- 为什么要做结果：公司是以结果做商业交换的平台；
- 什么是任务，什么是结果：任务“三事”，结果“三有”；
- 九段秘书：如何一步一步设定目标，实现结果
- 做结果的原则：客户原则 交换原则 检查原则
- 做结果的思维：底线思维 外包思维
- 做结果的方法：复述承诺法 分解法 重点法

解决的问题：

为什么员工很辛苦，领导不满意？

为什么任务都完成了，领导还是不满意？

为什么苦劳疲劳绰绰有余，但就是没功劳？

员工不清晰做结果的思维方式、原则、方法

第三讲 执行方向：客户价值——站在客户的角度，为客户提供满意和超值的结果

- 客户是：衣食父母，商业回报的来源
- 客户价值是什么：执行的动力和方向；
- 做客户价值原则：高价值、低成本、可体验、能持续；

- 做客户价值的方法：增加法、删除法、递进法
- 企业内部的客户价值链：下道工序是上道工序的客户 领导与下属上下级的客户关系

解决的问题:

为什么员工自认为在做结果，但工作却没有价值？

为什么内部互相推诿，互相扯皮，争论不休？

为什么客户总是流失，而我们却束手无策？

为什么有的企业基业常青，有的企业却是昙花一现？

价值点：客户价值是员工执行的动力和方向，员工必须掌握执行的原则和方向！

第四讲 执行工具：5R 制度执行力---把指令变成结果--超级运营武器 5R

(建立企业不依赖任何能人的运营机制)

- R1 (凡事必有结果)：结果定义
- R2 (有结果就必须落实到“我”)：一对一责任
- R3 (对“我”不相信就必须检查)：过程检查
- R4 (有检查就必有奖罚)：即时奖罚
- R5 (有奖罚必有复制改进)：改进复制
- 周计划的讲解与训练

解决的问题:

为什么年初的计划，到了年底“泡了汤”？

为什么我们有制度，但是总等于废纸，没人执行？

为什么涨了员工薪水，但执行力却没有提高？

为什么处罚了员工，损失更大的依然是公司？