

《结果思维训练》内训篇

培训课程内容介绍

【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】

课程内容：

一、团队建设（团队训练、增强团队凝聚力）

团队是由个体组成，只有互相提供价值，才有合作可能。没有内心的强大的员工，就没有强大的公司。

二、优秀的团队特征

勇于承担责任的领导；清晰明确共同目标；三个统一：统一的思想，统一的声音，统一的行动。

第一讲:做结果意愿：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？

价值点：

企业不是家,从今天开始商业启蒙，让每一个员工成为真正的商人!对自己百分百负责

第二讲:做结果思维：结果与任务----完成任务不等于获得结果! (强化团队结果导向，降低企业内部沟通成本)

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

价值点：

你做了，不等于做到了；执行是要结果，而不是走形式的完成任务！

第三讲:做结果方向：客户价值 ----站在客户的角度，为客户提供满意和超值的结果

课程内容：

- 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:做结果工具：4R 制度执行力----把指令变成结果--超级运营武器 4R（建立企业不依赖任何能人的运营机制）

课程内容：

- 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。
- 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？

价值点：

建立不依赖能人的运营系统，不给任何人犯错的机会！让战略落地，让制度执行，让员工提供结果！