
《突破性领导力课程》(教练技术) 培训方案

(11天6夜或14天9夜)

郑奕老师定向定制课程

一、课纲介绍

本课程总共三个阶段，每个阶段安排如下：

- 第一阶段：发现之旅---突破性领导力体验式研讨会（基础课程）

课时： 2天1夜

- 第二阶段：蜕变之旅---突破性领导力体验式研讨会（深进课程）

课时： 3天2夜（或5天4夜）

- 第三阶段：生命之旅---突破性领导力体验式研讨会（知行合一）

课时： 三个月每月2天1夜，小计6天3夜

课程内容介绍：

《突破性领导力》课程是目前国内最具震撼力的课程之一，被评为“**2005年度中国十大影响力品牌**”，被誉为是“**成功人士和追求成功的人一生必须要上一次的课程**”，是美国前总统、**2002年诺贝尔和平奖获得者吉米·卡特先生**极力向全世界企业家推荐的课程。

产生背景：西方教练技术的起源

经济从西方工业革命开始的对机器的革新和管理,到后来发展制度化标准化管理,然而随着二战后美国经济的高速的发展,现有的管理模式已无法承载企业快速的发展的需要,“以人为本”的管理模式应运而生。人是一切的根本，任何管理模式忽略了人的因素，都无法从根本上解决发展中的缺陷，从而最终导致失败。

教练技术成为一门通过完善心智模式来发挥潜能，提升效率的管理技术。教练通过一系列有方向性、有策略性的过程，洞察被教练者的心态，向内挖掘潜能，向外发现可能性，令被教练者有效达到目标。

它的核心内容是：教练以中立的身份，通过运用聆听、发问等教练技巧反映出被教练者的心态，从而区分其行为是否有效，并给予直接的反馈，使其洞悉自己、及时调整心态、清晰目标、激发潜能，以最佳状态去创造成果。

教练技术被誉为本世界最具革命性和效能的管理技术，已成为当今欧美企业界提高生产力的最新、最有效的管理方法之一。

对企业而言，它是创建“学习型组织”和落实调适性领导力的有效工具。

对个人而言，它可以激发个人潜能，让人创造佳绩。

通过 10 多年的发展，教练技术目前已逐渐成为一个新的行业和专业，它除了应用于企业管理外，还广泛应用于心态、态度、人格、情绪、素质、技能、人际关系等个人成长及家庭、社会生活等诸多领域。

教练对焦点的洞察，和中国禅宗直指人心的教育方式非常相似。所以后来国内一些教练把禅宗也作为上专业教练课的一小部分内容。

进入中国的背景及契机：

中国随着改革开放逐渐从计划经济过度到以经济为主导的市场经济，到今天整整 30 年了，原本对中国经营者来说就没有一套可更好可借鉴的管理模式，许多靠几个朋友或夫妻或兄弟发展起来的企业，发展到了中小型时，无论对经营者还是对企业更进一步的发展都到了一个瓶颈，就算一些大型企业，如何能在这个瞬息万变充满竞争和挑战的商业竞技场中可持续发展，对任何一个经营都来说都是面临的亟待面对穿越的一个坎。

“突破性领导力”这套课程就是吸收了教练技术的精华，同时紧密结合了中国经济发展的国情及传统文化，经过许多心理学家，经济学家，社会学家，企业家，等共同发展出来的一套最前最行之有效的课程。这套课程经过十多年发展完善，已使许多的经营者用较短的时间，将事业从小做大，从弱做强，突破了企业发展的瓶颈，使许多的家庭更加和谐美满，也让许多有成功欲望的年青人找到了人生的方向，找回激情和自信。

◆ 第一次引进到中国的世界顶级训练课程！

第一阶段：发现之旅---突破性领导力体验式研讨会（基础课程）

课时：2天1夜

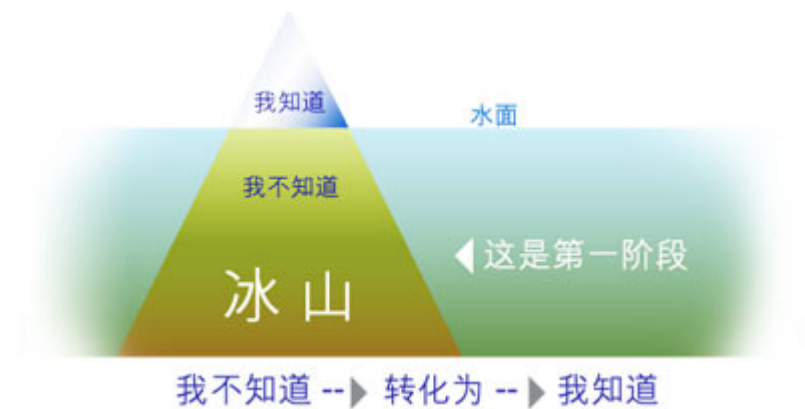
本课程来自美国，集 HARRY G. HARRIS, Ph.D.等 12 位世界

著名心理学家、行为学家、管理学家和科学家的智慧结晶。是一个与众不同的体验式研讨会，更是一个令人终生难忘的智慧之旅！思想的灵光时时闪现，让人豁然开朗，甚至不禁泪流满面。这个研讨会是一个有关领导力革命的课程，各位企业高层将通过一系列精心设计的研讨和活动，亲身体会到卓越人生的真谛。它旨在令参与者认识自我、了解自我、突破自我，全面提升企业家的综合素质，十大商数的训练：包括 EQ（情商） TQ 时间管理商数 AQ（逆商） LQ（影响力商数） SQ（心灵商数） CQ（创新力商数） LQ 领导力商数 FQ 超越恐惧商数 C1Q 财商 教练商数；从而改善自身生命和生活的品质，引发企业创建学习型组织，突破性提升企业的综合竞争力。这个课程令参与者从优秀到卓越，让生命品质更完美和谐、让企业更辉煌！全世界超过 200 万人因接受本课程而改变人生，是本世纪最具革命性的个人成长和管理理念，最有效的训练工具和管理工具之一。北京大学、香港理工大学、中国科学院等多位管理科学家、心理学家、博士生导师鼎力支持，担当顾问。

《突破性领导力》体验式训练基本课程，开始一个非常重要的历程。在这个课程中，将能够探索自己的各个方面，通过学习，可以提升自己的洞察能力。会有机会观察自己的行为表现，并掌握到更多窍门，使您在处理事业和日常生活的重要事情上变得更有效能。

《突破性领导力》基本课程可以使你初步掌握领导力中的一种重要能力——教练的能力。教练有如一面镜子，他的目的不是指导你做什么，而是让你看到你的现状，你的心智模式，你跟目标的关系，以及

限制你达成目标的障碍。鼓励你积极调整心态、修正行动、达成目标。
教练的核心目的是——“授之以鱼，不如授之以渔”。



◆ 那实际的好处、收益在哪里可以看到？

通过课程，将获得的收益活用于生活当中，我们常见的收益可分为以下几个层面：

- ⊙找回自信而不是仅仅增强自信
- ⊙发现自己的优势和盲点
- ⊙潜能得到突破性开发
- ⊙领导力得到突破性提升
- ⊙人际关系得到质的改善
- ⊙工作效率和积极性提升
- ⊙拥有无穷的创造力量
- ⊙走出婚姻和家庭关系的困扰
- ⊙突破思维局限，拥有很强的警觉性
- ⊙拥有富贵，找到精神食粮

◎细味真实的你，找到维系生命的真正理由和力量

以铜为镜，可以正衣冠

以史为镜，可以鉴兴衰

以人（教练）为镜，可以知得失

第二阶段：蜕变之旅---突破性领导力体验式研讨会（深进课程）

课时： 3天2夜（或5天4夜）

是体验认知突破阶段。第一阶段的目标是“认知”，而第二阶段的重点是“深化”。你可以在精心设计的一个个环节里，进一步认清自我，拓展认识和行动的领域，突破局限去发挥潜能。第二阶段是更深刻的行动体验。每个参加者之间都是一面互动的镜子，使你有机会在这个特定的环境里，全方位、有效地洞悉自己的状况和表现。通过体验式的学习探索并建立导致成功的关系，在团队的共同行动中去学习系统地而非片面地思考问题。第二阶段进一步提升及巩固参加者的素质，而且是深化成为一名专业教练或教练型领袖所必须的素质，最终提高个人生活品质和企业生产力。

行动与结果：「深进课程」是一个密集且具挑战性的体验过程，它是设计给有承诺要突破至一个崭新层次的成功境界、并在各个领域有所成就的人。不同于「基本课程」强调自我探索与察觉，「深进课程」的焦点在于行动与结果。要参加「深进课程」的学员必须先完成「基本课程」。在整个课程中，你将接受挑战，全力伸展自己，去超越被你视为是当下的极限，在导师及其它学员的支持下成功后，你会发现你有能力做到比你以为的多更多。

「深进课程」同时也提供机会让学员放下过去。在释放旧有的愤怒、伤心、失望、或罪恶感时，你可以更清楚的看到过去。并认知你曾做了哪些决定阻挡了你的前进与成就，在这个过程中，阻碍你体验喜悦与活力的障碍将会被瓦解，你会更自由地完全活在当下。

「深进课程」要求五个整天百分百的参与，在这五天中，你将有时间再次表里一致地确定人生的道路，并且重建相信自己有能力，去完成所有你心及意志所向往的目标。

「深进课程」是辛苦的，但却极有价值。对你来说，它是个充满力量的机会，让你重新与你的热情连结，在生命的每一刻完全活出来。

第三阶段：生命之旅---突破性领导力体验式研讨会（知行合一）

课时： 三个月每个月2天1夜

突破性领导力实践课程

知行合一--突破性领导力实践课程是一个综合性的架构，在为期三个月的实践中，参加者会

与来自不同行业的专业人士，在教练技术的基础上，锻炼新一代教练型领导之必备素质。当中包括：人本教练管理系统、企业教练营运系统、企业品牌内涵、感召营销应用、情感资本建立。支持参加者整体提升并有效地达致理想的企业效益：

人本教练管理系统：

是协助企业运用教练技术于管理的专业系统。全面提升企业管理架构及员工心态素质，是促进企业可持续性成长的引擎。

企业教练营运系统：

行之有效的教练系统帮助发掘、培养、运用教练资源，通过教练技术激发人力资源，增值人力资本。

企业品牌内涵：

提供协助有效传播及强化企业文化的解决方案，使企业愿景、使命和价值上下同心执行。发挥企业文化的力量，赋予企业品牌生命力。

感召营销应用：用强有力的“感召”协助你创造无限可能性，使事业与生活质量迈向卓越。

情感资本建立：

提升“可持续情感”经营能力，在企业腾飞中感受人际力量，在温馨家庭中品尝成功喜悦。

课程具体流程（根据企业不同可以灵活调整活动环节）

■第一部分：《突破思维局限》

●发现员工本身固有的思维模式，对比企业和社会生存与相处所需模式进行改革和突破！

▲问题：企业中的每位员工都认为自己是“对”的，可是企业中为什么到事实检验时还会总有人犯错误？为何员工犯错误时“死”也不认错？企业如何通过员工的提前有效沟通，改变员工固有的习惯性的思维方式，发现本身的盲点和误区，使之顿悟！

▼完善部分：改变三种模式：

1、思维模式 我们思考的习惯，公司的好多的事情是因为固有的老想法而导致失败的，

天曾经成功的经验可能成为今天失败的原因！应该建立什么样的思维？

2、心智模式 员工总以为自己的做法是正确的，总会说“我都知道”如何改变呢？

3、行动模式 我们习惯的行动方式：拖延、邋遢、得过且过、不了了之等等如何改变？

◆备注：本环节在于课程开始的预热和引导，观念不会很晦涩，意在引导。

■第二部分：《找到，发现自己的盲点》

●学习工作和生活中为何我们进步得很慢的原因是什么？

▲问题：企业中为何总有人讲：“我都知道”。为何我们企业内部制度条文很清晰但却总有人违反？为何每件事情每个岗位的职责很清楚，但到月底总完不成指标，还有好多的理由呢？为何有人总是抱怨自己什么都知道但是却在企业是“怀才不遇”呢？为何一个好长时间员工成不了主管，经理和主任？员工和老板和中高层的本质区别是什么呢？

▼完善部分：课程本环节将通过分析个人的心理负荷程度，解析员工的不认输不服软的心理状态，通过活动的演示让每个人了解自己不进步的原因是什么？

1、空杯展示 告知员工收获知识，以及在职场中汲取能量的方法。

2、我都知道 通过分析现象了解员工的内心的抗拒点给与解除！

3、引申课程 使学员真正认可融入课程，全力以赴参与，为争取最大的收获而用心参与，引导为工作生活中我们每人的工作状态和心态如何调整

■第三部分：《培养无私奉献精神》

●找到内心深处愿意为别人付出的人性，培养在团队中付出的心态，愿意为别人承担责任

▲问题：企业中乌烟瘴气，拉帮结派，结党营私，背后起义，散布消极语言，同企业对立，部门注意严重，搞小团体，相互拆台，不合作，不结盟，本位主义严重，事不关己高高挂起，有问题视而不见，不付出，不解决，不理睬……

▼完善部分：通过体验活动使每位员工发现自己原意为别人付出的力量，为企业营造积极向上的充满感恩的企业文化，改变以前的部分员工和部门的“冷战”状态，培养企业内部“家”的文化，突出员工之间“家人”的概念，真正的使员工认可企业管理，认同企业的文化。

■第四部分：《发挥领导才能》

●展现学员每人的领导才能，通过体验找到自己工作中领导的盲点，明确下一步领导方向。

▲问题：企业中的每个人的岗位是谁来决定的？领导？自己？还是广大的员工？我们身边有多少的兄弟姐妹和员工支持我们，我们的职位就有多高，如何凸现每个人的领导才能？如何在企业工作中发现每个员工的独特的领导才能和每个人的不同的责任心！

▼完善部分：明确员工升职和加薪的最佳途径，使员工明确我们团队中的位置，以及员工感受的重要性，“水能载舟，亦能覆舟”，清楚员工参与性的重要性，企业最大的声音里面有每位员工的声音，在企业最大的荣誉里面有每位员工的每一分付出！

■第五部分：《合作关系的协调》

●找到活动中的搭档，从而联想到工作中的左膀右臂和工作搭档，学习关系的维护和延伸。

▲问题：团队中的员工之间关系如何改善呢？如何找到共同的关注点，使员工发自内心的共同合作完成同一个目标，改善员工之间的关系为主！团队中的成员为何相互猜忌，相互拆台，不理解，不合作，为了利益关系互相之间关系很僵硬，找到解决的方法！

▼完善部分：不成功的人士是一转身后没有一个追随者，成功的人和企业家一转身后有千军万马，每个员工的背后应该都有自己的最佳拍档，如何培养寻求自己的工作中伙伴的忠诚度和工作中的资源优势互补，培养员工合作共赢的关系！同时锻炼学员的组织表达能力！

■第六部分：《有效的沟通》

●建立沟通平台，培养沟通的技巧，企业 50%的时间用于沟通，50%的时间用于解决问题，遵循企业管理的双 50 原理，沟通的重要性！

★ 学习如何更有效地沟通

▲问题：团队出现问题没人去主动解决，互相推诿，沟通的重要性，沟通的有效性，不能站在对方的角度想问题，不去倾听对方的声音和解释，不了解沟通的技巧和方法，缺乏沟通渠道，没有沟通方式。

▼完善部分：培养员工的主动沟通的意识，出现问题时不是相互的推托，而是相互的理解和及时有效沟通，沟通渠道和方式的重要性。

■第七部分：《升华警觉性》

●市场如战场，在战场上反应要迅速，提升学员的主动性和机动性和反应速度！

▲问题：商场反应迟缓，工作拖沓，缺乏积极性和紧张感，士气不高涨，没有干劲和冲劲。

▼完善部分：提升学员在工作中应对新的工作和问题时的反应程度，主动出击，把握先机，不要坐等机会来临，自己主动创造机会。

■第八部分：《勇气与自信的增强》

●通过信任腾空躺活动锻炼团队成员的相互信任，改变本位主义，部门和部门，个人和个人的协调合作关系的建立！

★ 增强信任度/团队现状中的内耗现象

(1) 团队信任的力量

▲问题：企业员工事不关己高高挂起，部门经理独立山头，企业中高层和基层之间矛盾复杂，沟通不良，相互的冷嘲热讽，拆台，背后使绊子。

▼完善部分：培养员工相互信任共同合作的能力，使之明白只有团队成功了个人才能成功地原理，为了团队的荣誉抛弃小我的意识。

(2) 个人和团队的关系

▲问题：个人和团队的关系不清，不信任。

▼完善部分：通过有效的严格的活动使员工明确关系，敞开心扉愿意同团队和其成员用心沟通，信任别人，信任自己

■第九部分：《共同达成目标》

●通过齐眉棍活动阐述营销团队的内部最基本的领导力，协调力，服从力和配合力的重要性！

★ 增强行动力/团队所必需的因素是什么？营销团队的几大因素

(1) 职责不清，岗位不明

▲问题：许多的团队职责不清楚，岗位不明确，每人的定位模糊，不知自我应该做什么或者说如何做，不能弄清团队的组织架构，一塌糊涂……

▼完善部分：明确自我定位，清晰岗位职责，做好本职工作，并且协调配合团队中的其他成员。

(2) 岗位的细分职责的细分

▲问题：团队的因素(可视化/非可视化)不明确

▼完善部分：领导者/执行者/协调者/监督者/激励者/总结者/分享者/检讨者

■第十部分：《聆听能力的提升》

●提升员工沟通过程中的聆听的技巧，提高工作效率。

▲问题：员工习惯分析规则，任意篡改，早上不迟到不早退是最基本的胆识就是有人迟到早退，不但如此，还找人代打卡，带签到，上班时间不上班，随意性很大，对制度熟视无睹，形同虚设，对企业规章不认同不遵守，对公司给的任务不严格执行，拖沓延误。

▼完善部分：通过守则的颁布使每人认识到事情的严重性，并且使学员回归企业之后能够重新审视企业制度，完善企业制度颁布流程，一开始严把关开好头，使学员明白企业员工不执行的本质原因。

■第十一部分：《效率和积极性提升》

●培养员工的工作效率和积极性，培养主动认错和勇于承担责任的责任感。

▲问题：企业内部好多的问题其实很清楚，就是缺乏执行，员工的错误很明显，就是没人承认，没有人出来承担责任，导致企业中相互的推托责任，加大内耗，降低工作的效率，减缓了工作的进程，不敢承担责任，不去为企业担当，而是事不关己高高挂起，形成了企业中的独特的推卸责任专家。

▼完善部分：通过培训使员工明确责任的区分和担当，愿意为企业的发展和企业的目标去承担，愿意付出，主动地能够承认错误，而不是一味的寻找推托的理由，为企业的发展开创新的道路，使大家培养一种相互理解担当的去企业文化。

■第十二部分：《尽忠职守》

●培养员工勇于担当的责任心，提升领导力，服从力和专注力！

★ 增强我的领导才能

(1) 领导和员工的换位思考

▲问题：企业员工都想当领导，都想象领导一样可以发号施令，不想服从，只想指挥，只想享受别人所创造的劳动成果而不去担当不去主动创造，只是做被动的跟随者，不是企业的最想要的能够为企业出谋划策，为企业着想，为企业的发展贡献力量骨干，只是企业的寄生虫。

▼完善部分：使员工明确工作的本质是给自己工作！区分将工作当成了职业还是事业，当员工将工作当成职业的话，就会拖沓，推脱，找理由，借口，培养员工的主人翁意识，把企业当成我们自己的事业来经营，全力以赴，主动地解决问题，为企业的发展贡献自己的力量。

(2) 责任大于全力

▲问题：我们看到老板和企业负责人的权利，鲜花荣誉，掌声，但是在背后的辛酸苦辣我们从来不了解，我们看到领导人笑傲江湖，我们却看不到他们在背后辛酸，我们不清楚领导要肩负多大的责任和重担，但是领导也是凡人，我们看到一个真实的领导。

▼完善部分：承担责任！

■第十三部分：《具创意的市场开发》

●通过红黑游戏专项训练培养营销团队成员的同客户和合作伙伴之间的共赢关系，使我们的团队从红海的恶性竞争走向共赢的局面！

★ 激发新的可能性★ 做一个更好的家长/团队成员之间，企业同客户之间的本质关系分析/营销竞争红海的结束，蓝海合作共赢的开始

(1) 降低管理成本减少团队内耗

▲问题：团队内部相互扯皮，相互猜忌，相互拆台，不合作，各自为政。

▼完善部分：使团队成员克服本位主义，顾全大局，为企业和团队的集体利益不计小节，为企业节约管理成本，减少内耗，增加团队对外的能量。

(2) 客户关系维护

▲问题：同客户的关系僵硬，我们做了太多的一锤子买卖，不知道如何维护老客户，成为我们的生财之源，同时和同行业之间实施恶性竞争，降低价格，恶性循环，两败俱伤。

▼完善部分：培养员工认识到我们同客户之间的关系，建立维护良好的客户关系，使我们的客户愿意为我们大量的转介绍客户，用心服务的基础论述等方面的详述。

■第十四部分：《互相支持》

●明确团队的真正含义——合作共赢！相互支持！共同承担！共同欢笑！一起流泪……

问题：团队中成员相互的不信任，不支持，员工想得到别人的信任但是又不肯真诚地对待别人，无法打开心扉，坦陈相待，致使企业中内耗加大，相互猜忌，揣摩心思，重点不在工作上而是用来勾心斗角搞各种关系上。

▼完善部分：认识到信任的力量是巨大的，它不但可以帮到对方，而且很好的提高工作效率，减少内耗，培养员工合作信任的态度，信任同事，信任家人，信任领导，使自己的工作更加的明朗，快乐，踏实……

■第十五部分：《相守相爱》

●感谢生命中的贵人（父母/领导/家人/朋友/同事/战友/敌人），人生的两个父母（领导和父母的关系和作用）

★ 解决我生命中的问题

（1）我在为谁工作

▲问题：员工在企业的过且过，没有目标和方向，不知道工作为了什么，只是在无穷尽的喝着人生的“甜水”，员工老师靠领导的鼓励和激励才进步，鞭子不赶我们不走，没有自我进步的内动力，心智模式不够成熟，年龄增加了但是心智年龄不成熟。

▼完善部分：使员工找到努力工作的内动力！明确我在为谁工作！

（2）为了所有爱我们的人努力工作

▲问题：员工不明确在企业工作应该感恩那些人，我们也不清楚整日工作为哪般，谁是我们最爱的人呢？

▼完善部分：父母，家人，儿女，领导，同事，朋友，还有我们恨的敌人，因为他们呢构成了我们生活，里面却少了哪一个都是不完整的人生，感谢我们现在所拥有的所有！

■第十六部分：《作业布置》

●培养员工独立完成工作和自动自发的为企业出谋划策的积极性，锻炼员工的自控力，提升学员课后的复习和应用能力，使第一天的学习成果得以应用和转化！

▲问题：企业学习只注重过程，往往忽略的结果的维护和转换，老板派员工学习，没有任务，没有安排总结，没有分享，如果长此以往只会成为“学习油子”，如何巩固学习效果也是我们最关心的，如何下达任务，如何使员工愿意完成任务，如何使员工认识到任务的重要性，实施什么样的监督制度和督促制度？

▼完善部分：通过布置作业的一个小小的环节我们就会明白在企业中下达命令和指派任务的过程中我们应该注意什么样的流程和环节！

■第十七部分：《分享感恩》

●升华学习的效果，使广大学员能够将学习转化为实际的工作和生活，用课程里面学的知识来指导武装工作，感恩周围的同事和团队中的战友！相互感恩共同进步！

★ 更接受自己和他人

▲问题：我们都知道。这句话说了不止一遍，但是我们如何将学习转化为生产力，才是我们最最关心的内容，我们学了好多的知识，如何转换？我们懂得感恩，我们懂得努力，我们懂得付出，但是我们就是不会去做，我们知道的时候也是仅仅局限在我自己知道，我们不喜欢讲好的东西与别人分享，我们不喜欢将自己的收获和感动同别人共同的感受，我们习惯了我行我素作企业的独行侠，我习惯了只照顾我的感受，别人不管我的事。

▼完善部分：培养员工“分享”的意识，我们愿意将我们的技术，我们的秘诀拿出来同广大的员工同事，一起讨论，一起进步，我们不会惧怕我们的核心会被别人抢走，让我们一起创造一种开放的，共享的企业文化。

■第十八部分：《细味一个真实自己》

●通过生命树活动使营销团队成员真正明白生命中的团队，身边的机会，身边的营销的渠道无处不在，用心挖掘渠道的方法！

★ 学习去爱自己及同事

(1) 我的过去

▲问题：俗话说“吃一堑，长一智”但是我们好多时候经历过了还不知道去珍惜，我们还自认为我们自己的所有的做法是对的，我们一直坚持自己是对的，我们没有时间去回味自己的过去，我们就没有机会去检讨自己的过得去的曾经的成败得失，我

们太忙了我们来看一下自己的过去那些事情是你自豪的，还有那些事情是你和我感到遗憾和懊悔的呢？

▼完善部分：通过回顾我们的过去让我们看到自己的盲点和最亮点，改进自己的不足之处，更好的国发会我们人生当中别人所不具备的亮点，让我们更有信心去做好每一件事！

(2) 我的朋友圈

▲问题：一个人的失败就是一转身身后没有一个追随者，一个成功的人就是他一转身后面有千军万马，我们检视一下自己的成败得失，我们看一下我们的身后啊，我们的朋友呢，你的成功与否不是自己说了算的，是取决于我们身边的朋友！

▼完善部分：感激感谢我们生命中的朋友，感谢曾经帮过你的所有的人，感谢我们的领导，找到我们自己生命力持续激昂的原动力！

■第十九部分：《全力以赴》

●发现自我内心的巨大潜力，突破自我设限，树立长远的目光，联系公司的目标制定和自我能力的确认，从而突破原有的思维惯性和自我封闭！

▲问题：员工惧怕工作的高目标，不敢设定更高的工作计划，担心完不成，不但去做有时想都不敢想，不了解自己的内在潜能，不清楚自己目前的工作能力，不敢向更高的目标挑战，有时企业中曾经的错误导致了心理阴影，“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”的思维模式固定了员工的想法，我们把梦越做越小了。

▼完善部分：突破员工的自我设限，找到员工的真正的恐惧点，使员工明确自己内在世纪具备的工作能力，突破，突破，再突破，你行我也行!!!

■第二十部分：《促进亲密的关系》

●找到员工之间相互理解和相互照顾的关系，使员工之间建立良好的同事合作互助的关系！

▲问题：员工不注重商务礼仪的实施，自我职业素质和修养提升不到位，相互之间不真诚，不了解对方的真正的需求，员工之间的关系不协调，公司高层和中层，领导和员工，客户和员工，员工和家属的关系不亲密，达不成一致的意见和有效的沟通。

▼完善部分：通过有效的沟通技巧，使我们和客户，我们员工内部之间的关系更加的亲密，是我们广大的员工朋友在企业找到家的感觉，体会到“学校，军队，家庭”的文化理念，每人之间真诚相待，每个员工之间彼此真诚的为企业的发展贡献计策，沟通畅通。

■第二十一部分：《自尊、自我价值的认定》

●通过拥抱错过使团队成员明白老客户维护的重要性，我们团队成员之间珍惜合作的重要性，明确我们同企业的关系和如何抓住成功机会！《生命轮回》

★ 建立正面价值的信念

1、团队所处的大环境分析，从宏观来看我们的团队的力量源泉

团队环境分析

(1) 团队得核心力量源泉

(2) 团队成员相互支持

▲问题：团队成员的相互的不理解，成员之间的成见和意见无法得到有效的沟通和解决，不利于公司的业务的开展。

▼完善部分：发现团队的根本利益和动力的源泉，是我们的成员自动自发的为企业发挥能力。

2、珍惜企业给予的机会，珍惜我们的优质客户，珍惜帮助我们的贵人，珍惜自己所拥有的优势！

团队的风险意识防范以及团队的销售机会的创造和把握

(1) 团队中成长机会的把握

▲问题：我们错失了好多的优质客户，原因是什么？

▼完善部分：我们分析客户流失和没有第二次消费的原因和对应的方法。

(2) 珍惜现在的所拥有的团队

3、了解客户，解析客户，明确客户，感动客户的杀手锏

我们了解客户就是了解客户内心真正的需求

(1) 了解客户的渠道

(2) 与客户沟通的有效方法

■第二十二部分：《如何使潜能得到有效开发》

●通过性格解析让营销团队的每位成员了解客户的性格，把握客户的心理走向，明确客户的内心需求，增长销售业绩！

★ 确立理想及真我★ 改善我与别人的关系

▲问题：团队中我们不了解对方，但是我们老是想让地方按照我们的意志去工作，我们努力的想去改变对方，但是最后发现我们改变不了别人，生活中工作中我们产生了太多的矛盾和对立，不是他的错，只是因为他与你不同！

▼完善部分：通过每个人的性格测试，我们会了解别人的不同之处，我们会尊重别人的个性，找准与人相处的方式，了解对方，喜欢对方，理解对方的一切一切，使我们的团队关系更加的融洽。（九型人格的简单介绍）

■第二十三部分：《催眠》

●快速的恢复精神和动力，使自己能够快速的投入到工作中，提升集中力和专注力！

▲问题：员工有时工作状态不好，产生“职业倦怠症”，恐惧工作，害怕进入职场，因为员工的阶段性心理疲惫出现了，如何使员工掌握体力和精神的快速回归和提升的技巧，提高休息的效率，以百倍的精神投入到工作中去？

▼完善部分：让大家掌握快速提升体力的方法，使员工明白劳逸结合的道理，为企业的冲刺奠定良好的身体基础，使员工明白工作中提高效率的方法。

■第二十四部分：《处理问题的能力》

●信念和方法的关系，提升处理问题的能力，只要有信念，方法是千万条的，条条大路通成功！发现解决问题方法是最具有可能性的也是最简单的，只要坚定信念！

★ 增强创造力

▲问题：员工认为工作方法是提升业绩最主要的途径，但是好多的企业进行了方法的技巧的培训和提升，结果还是不尽人意，因为员工没有必胜的信念，没有一定要成功的决心，没有强烈的欲望和狼性！

▼完善部分：**100%的信念+100%方法=100%成功** 我们强调一个人的信念的重要性

■第二十五部分：《创造更大的可能性》

●通过过电网的总结性培训使我们检验两天一夜的学习结果，明白团队的本质，明确每人的定位，清楚自我在团队中的长处，培养营销团队的合作配合能力，提升抗挫折，抗打击能力，建立一支真正的商界特种部队！

★ 加强团队合作精神★ 制定更好的工作计划/培养团队合作力，抗挫能力，抗打击能力/团队成员的本身抗压素质提升

(1) 团队夭折的原因分析

▲问题：团队最终竞争的是什么？军队作战最终是什么？不是精良的硬件装备，而是公司员工的意志力和必胜的决心！

▼完善部分：团队失败的原因分析，团队之所以不能获胜的不能取得成功的最本质的原因。

(2) 成功团队的所需王牌

▲问题：团队成功需要什么因素，团队发展需要什么样的条件，我们需要有什么成功的契约？

▼完善部分：团队执行力的王牌，以及成功的十大警句的展示分享和有效运用。

■第二十六部分：《家庭归属感》

●建立团队认同肯定文化，使成员得到价值的肯定为下一步开展实际工作打下坚实的素质基础！建立企业的有效激励机制，使员工的激情和干劲得以持续

★持久凝聚力★持久向心力/嘉许：发放《营销团队执行力魔鬼训练营》的荣誉证书。

▲问题：工资待遇奖金福利都上去了但是还是牢骚满腹！！！

▼完善部分：依靠涨工资升奖金来提高员工的积极性是下下策，因为人的欲望永远都满足不了的，满足不了物质需求就要满足员工的精神需求，如果也满足不了员工的精神需求，那么员工流失就是很正常的事情了，因为他在企业得不到任何东西，如何去做？

