
《卓越团队训练课程》 (2天)

课程背景：

在当今竞争激烈的市场环境中，打造优秀的企业团队变得尤为重要。

《卓越团队训练课程》将可以支持解决关于人的问题，让员工体验团队合作的法则，这些法则学习得越多，就越能把一群独立的个人转化为一个所向披靡的团队，为打造一只“梦之队”奠定基础。因为最美的梦想总是依靠“梦之队”来完成。

《卓越团队训练课程》采用目前国际上最盛行的户内体验式教学的方式，通过设置一系列模拟真实的情境及事件，使参与者在参与活动的体验过程中从不同的层面和角度去检视自己的心态，提升自我洞察的能力，发现自身的盲点与不足，是一个打造无障碍沟通、互信、高效、协作、学习型团队的训练课程。

在课程中，每一个参训者将感觉到被挑战、激励和剖析，从而愿意自发地调整心态，获得提升自身素质和改进行为方式的动力。在这个训练课程里，参与者将有机会亲身体验过去一切限制自身（个人）或企业发展的固有信念和行为，反省自己的心智模式和沟通影响模式。

课程对象：企业全员

课程目标：

第一、团队提升执行力的盲点

1. 对员工动力源不清楚——导致个人工作意愿不强，态度消极
2. 团队没有参与——导致整体团队缺少有效激励，行动力不强
3. 员工缺乏敬业精神——导致企业政策执行、市场应变缓慢
4. 员工考虑问题缺乏高度——导致企业说一点做一点，主动性差

第二、训练解决的三个核心问题

1. 个人：使员工的工作意愿和态度提升，负责任，忠诚感与感恩。
2. 团队：建立一个彼此信任、目标一致、共同承诺、团队协作与凝聚力的团队；
3. 目标：清晰团队与个人的目标，从而使营销人员行动力增强，创造最佳业绩。

第三、训练课程的最大收获

1. 个人收获：在充满挑战、冲击力极强的训练课程中，学员将体验到一个自我突破、自我超越的过程。通过不同的训练，帮助参加者清晰目标和现状，从心态、

技能、知识和风范等方面去锻炼学员的综合素质，发挥潜能、拓展极限、提升领导力及个人领袖魅力。

- 2. 企业收获：**通过团队的共同行动，学习系统地而非片面地思考问题，锻炼员工对工作、对企业负责任的心态及有效沟通的能力，全力以赴去完成任务，而不是去寻找任何借口！在日常工作中变为行为习惯，并延伸和作用于企业的发展中，最终为企业打造一支没有任何借口的高效团队！

课程大纲：

第一天上午上课程环节：

环节学习目标：围绕信念与思想态度展开，将达成以下目的

1. 清晰学员的学习方向和目标。
2. 信念提升，完善心智模式，以正面积极的态度对待销售工作。
3. 创造氛围，调动个人参与感，形成团队学习、激励与共赢的热情与激情。

第一天下午课程环节：

环节学习目标：围绕忠诚与态度，将达成以下目的

- 1、成就源于对团队的信任
- 2、个人定位与团队定位
- 3、遵守制度是提高效率的良药

第一天晚间课程环节：

环节学习目标：围绕责任与领袖展开，将达成以下目的

1. 感受责任，深刻体会在工作、生活中每个人所赋予的责任。
2. 感受领袖，深刻体会在团队中的领导人的责任与承担的代价。
3. 感恩之心，感谢生命中贵人：父母、家人、领导、同事等。

第二天上午课程环节：

环节学习目标：围绕制度、承诺与感恩展开，将达成以下目的

1. 遵守制度，明确和清晰遵守制度是一个最基本的素质和要求。
2. 有效沟通，不找任何理由和借口，强调有效果比有道理更重要。
3. 信守承诺，深刻感受到承诺的重要性，承诺与责任，与目标的关系。

环节学习目标：围绕打造共赢团队展开，将达成以下目的

- 1、发现在过去的工作、生活中学员面对人际关系的困惑、矛盾的根本原因。
- 2、发现自我在有意无意中设置了人际关系的屏障。
- 3、使学员领悟以共赢的思考立场扩大人际关系的更大可能性。

第二天下午上课程环节：

环节学习目标：围绕目标与行动力展开，将达成以下目的

1. 明确目标，明确和清新个人与团队的目标。
2. 有效行动，将目标与计划落实到行动当中。
3. 团队嘉许，成为什么样的人，嘉许与期望。

环节学习目标：围绕打造卓越营销团队展开，将达成以下目的

1. 团队承诺，每个人承诺于的共同的目标、使命和愿景。
2. 团队协作，个人责任与团队合作，共赢的信念与行为。
3. 团队精神，建立相互信任、支持、激励与共赢的团队。

体验式用餐（建议）：

分组用餐（按小组用餐，需要提前做好员工就餐准备）

- A. 通过特别用餐环节使学员感受付出与收获；
- B. 通过特别用餐环节使学员感受服务与被服务；
- C. 通过特别用餐环节使学员感受合作与默契。

结业礼（课程结束）

说明：本训练课程的流程仅供参考，导师在课程进行中将根据学员状况与状态将做适当调整。

附加：训练项目参考明细：

时间	内容	说明	备注
第一天上午 导入	大纲：调整心态—体验式培训和传统培训的区别—老师和教练的区别—九牛之人的故事—潜能开发—约哈利窗—导出信念影响行为—灾难与分享—休息；	破冰和打开观念	
建立团队	大纲：活在当下—布置作业—找死党—分享—锻炼聆听—信任的力量—导师讲解—分组—宣布会场规则—休息；	建立团队，强调纪律和要求	大白纸
下午 性格分析	为什么要了解自己？我们不了解自己？	性格解析，了解自己	白板、白板笔
三分钟测试	训练的目标是：什么是执行力 最有效率的团队是： 有共同目标；团队中每个人都知道且认同这个目标； 团队中每个人都了解自己的位置及原因；	团队的镜子，看团队的状态；	秒表 A4 打印纸
第二天：强度和难度比第一天要深很多，信念和方法要求都更高；			
第二天上午 打开自我	回到童年—观念导入—开始游戏—打开自己，—休息；	放开自己	
A 点到 B	目标与方法的关系	创造能	

点		力；	
下午 领袖风采	领袖风采：分组—声音比赛—选队长—报数—做俯卧撑—灯光暗—音乐配合—把队长托在摇篮里—分享—吃午饭；	领袖风采	秒表、
感恩总结	自我定位—回忆几天的课程内容——嘉许主办单位—嘉许队长和组长—嘉许老总—嘉许助教—给惊喜—大家分享—结束！	总结和感恩	