

课程七：直奔结果的执行力

课程时间：1天

第1讲 执行力的基础---从组织高度看执行

- 一、执行与执行力的概念
- 二、提升执行力的思维导图
- 三、制度的执行力
- 四、用文化统一思想
 - 案例：巨人网络公司的执行文化
 - 案例：联想的4P文化
- 五、用流程规范行为
- 六、提拔执行性的人才
 - 执行人才的三大标准
 - 执行型管理人才的三大特征

第2讲：结果与任务——请给我结果

- 一、什么是任务，什么是结果？
 - 企业大量存在只完成任务的现象
 - 头脑风暴：结果与任务流行语
- 二、结果三要素
- 三、外包的思维理解结果
- 四、管理者如何做结果？
 - 案例：九段秘书如何准备会议

第3讲：客户价值——执行的动力与方向

- 一、什么是客户价值
 - 客户价值是能为客户提供的价值的综合
 - 案例：联邦快递把客户所托变成使命
- 二、为什么要做客户价值
 - 对于企业:客户价值可使基业长青
 - 对于员工:客户价值让你成长和提升
- 三、怎么做客户价值
 - 执行上——接触点的精细化
- 四、内部客户价值
 - 下一流程（工序）就是顾客
 - 对上级和平级如何做客户价值
 - 对于下级如何做客户价值

第4讲：100%责任——执行人才最重要的思维方式

- 一、执行力的核心要件是责任
 - 案例：中韩问责制问题

- 二、对自己 100%负责
- 三、结果=没有借口+100%责任
- 四、责任落地意识强化
 - 造句：即使……我也(一定)要……因为……
- 五、从船员到船长的转变
 - 问题意识之主人翁意识的强化
- 六、习母的教导

第 5 讲：责任管控要点——猴子管理法

- 一、现场研讨：为保证执行有力，管理者需要注意的点
 - 二、下属抛猴子的招数
 - 起手式：提问
 - 障眼式：混淆责任
 - 雄辩式：找理由和借口
 - 马屁式：利用上司的成就感
 - 三、猴子管理七大法则
 - 第一法则归宿视角：锁定责任——建立一对一的责任
 - 第二法则员工视角：让员工照顾好自己的猴子
 - 第三法则沟通视角：沟通职责和结果
 - 第四法则价值视角：作重要但不紧急的事，猴头才不会累死
 - 第五法则授权视角：让下属把猴子当自己的养(约定控制)
 - 第六法则激励视角：养猴人也需要快乐
 - 第七法则教练视角：教练能让养猴人进化
- 结束语：认真第一、聪明第二**