

《网点转型期团队管理》

授课时长：2天，共12课时

第一部分：网点负责人管理认知与心态修炼

■ 转型期网点负责人的自我责任意识与定位

λ 网点负责人的职责与定位

λ 网点负责人应具备的“三头六必”能力结构

λ 案例研讨：团队管理的5项困惑

■ 转型期网点负责人职业化行为塑造

λ 网点负责人职业化个人成长基本定律

λ 网点负责人职业化能力的深度内涵

λ 职业人的正确观念与心态塑造

λ 网点负责人职业化准则

■ 转型期网点负责人自我责任意识与管理能力提升

λ 自信、自立、自强的网点负责人工作状态训练

λ 责任是最好的品质

λ 高情商带来的团队内部变革

λ 良性情商模式与团队工作的有效结合

λ 情商修炼与团队领跑的合则两利

λ 网点负责人自我提升对团队工作的良性影响

第二部分：转型期网点负责人领导力修炼与团队制度的落实

■ 提升网点负责人个人领导能力

λ获得下属拥护与支持的方法

λ根据下属成熟度选择领导方式

λ综合互动：如何应对不同类的下属？

λ如何协调“工作”与“关系”

λ如何应对“小团体”？

λ如何提高个人影响力，树立个人威信？

λ案例分析：如何对待“坚决认错、死不悔改”的刺头员工？

■ 转型期团队管理制度落实与执行力提升

λ团队管理制度的习惯养成攻略

λ学习型团队内部文化建立模式

λ执行力障碍常见现象

λ影响执行力的六个因素

λ执行力提升三大方向

第三部分：转型期团队绩效提升与员工培养辅导

■ 转型期团队的绩效与目标管理

λ团队目标如何分解与落实？

λ目标制定的 SMART 原则

λ团队绩效管理的五大管理循环

λ破除团队绩效管理的几个误区

■ 转型期有效辅导下属

λ 员工辅导的策略

- ◆ 因材施教：态度与能力
- ◆ 什么情况下需要进行员工辅导？
- ◆ 绩效辅导与绩效沟通的关系

λ 员工在职辅导

- ◆ 团队成员辅导的教练五步法
- ◆ 在职辅导 OJT 技巧
- ◆ 团队成员的业务知识与技能如何提高？

λ 员工服营能力辅导

- ◆ 服务营销技能的组合认知
- ◆ 服务中穿插销售的辅导方式
- ◆ 销售中的服务环节解读方式
- ◆ 服营综合应用辅导能力塑造

■ 转型期激励员工自动自发

λ 解决“为什么而干”的误区

λ 突破物质激励的怪圈

λ 建立你的非职务影响力

λ 给员工更大空间与舞台

第四部分：转型期团队个人与团队的问题分析与解决

■ 提升网点负责人的沟通能力

λ向上沟通篇--如何与你的上级沟通？

- ◆ 你的上级的性格是怎样的？
- ◆ 他的管理风格中的习惯沟通方式如何？
- ◆ 如何发展顺畅的上级沟通？
- ◆ 确保你与上级沟通顺畅的七个关键事项？

λ向下沟通--如何同你的下属沟通？

- ◆ 你的管理风格测试；
- ◆ 你的思考模式是怎样的？
- ◆ 管理风格分析：你的沟通优势与劣势如何？
- ◆ 不同的沟通方式用在不同的员工状态；

■ 提升网点负责人的团队建设与协调能力

λ面对工作任务如何来组织你的部属

λ如何提升你的工作指派与授权能力

λ如何加强团队内与团队间的配合与协调

λ如何协调整个团队去达成工作绩效

■ 网点负责人团队问题解决能力塑造

λ现场问题冰山的开山法宝——5W2H 法

λ探寻问题技法——鱼骨图法

λ木桶原理中的短板分析

λ团队创新

- ◆ 团队创新与个人创新的区别
- ◆ 团队创新思维的规则

- ◆ 团队创新思维的流程
- ◆ 团队创新思维的核心
- ◆ 团队创新思维的模式
- ◆ 创新思维六大能力

λ团队管理老大难问题的突破性解决策略

λ团队管理破旧立新案例分享

■ 转型期团队协作与积极型团队塑造

λ上级与下属的新型关系

λ团队中的感恩心态塑造

λ重视团队每位成员的价值

λ执行力的关键在于以结果为导向

λ影响团队执行力虚弱的三大症结：找借口、不配合、推责任