

《以结果为导向的执行力》

【课程针对人群】

企业中高层管理者。

【课程目标】

全新定义执行力，结合管理者的自我认知及问题自省。从社会人的行为根本去分析，实现团队执行力的迅速提升。掌握全心的沟通技巧及方法。从企业、文化、个人、团队等方面分析解决执行问题。透过现象看本质的解决执行问题。能够实现企业内外部沟通能力的迅速提升，迅速改观企业成员或跨部门跨层级的无碍沟通。结合大量实践案例和互动咨询，帮助企业实现管理层执行力提升。从而打造结果型企业，杜绝执行借口，达成既定目标。

【课程收益】

- 学员在接受培训后能够实现正确的角色认知；
- 了解下属的情感需求，刺激由心而发的工作状态；
- 掌握选择执行人的标准，杜绝执行借口的措施；
- 掌握优势奖惩的标准，实现激励优化的措施；
- 杜绝执行借口的方法，实现团队绩效速增的核心；
- 掌握有效沟通与影响力的技巧和原则，提高个人在组织内外的影响力；
- 能够吸引他人，得到他人的支持与信赖；
- 掌握与不同行为风格的人相处技巧，获得健康人际关系；
- 帮助经理人赢得下属的支持和信任，使自己成为受欢迎的领导者；
- 掌控沟通心理，更好的提升与改进组织内各部门的合作效果；
- 有利于及时发现和解决组织内部问题，改进和提升企业绩效。
- 破解执行不力的原因，因人而异的个性应对策略。

培训方式

- 讲授 + 案例分析 + 研讨 + 实战演练 + 视频教学 + 活动

【课时】

1-2 天 (6-12 小时)

课程大纲

结果导向 赏罚得力 绩效倍增

一、执行难的表现及原因 (注：企业角度分析)

1. 企业为什么执行难
2. 执行难的三大原因
3. 企业常见执行问题
4. 执行型公司的特点
5. 案例分析

二、结果执行力的达成前提 (注：执行管理者角度分析)

- 1、管理者的执行定位
- 2、管理者现状自我分析
- 3、执行力结果达成的文化贯彻

- 4、结果执行需要注意的“方圆”文化
- 5、执行需克服的 6 个错误思维
- 6、案例分析

三、执行力中西文化的冲突包容 (注：文化角度分析)

- 1、西方理念与中国价值观的冲突包容
- 2、西为中用，发现中国人自己的执行文化
- 3、企业治理四个境界
- 4、中西文化造成的个体差异
- 5、剖开表象看本质
- 6、关于执行管理的 6 个心理定律
- 7、案例分析

四、结果导向执行的七个步骤 (注：执行流程梳理讲解)

- 1、定义结果—执行的意义/真正的执行“以终为始”
- 2、确立目标—执行的方向/制定目标的 8 个步骤
- 3、建立标准—执行的依据/奖惩激励的 6 个关键
- 4、配置资源—执行的责任/确定责任人的 5 个标准
- 5、用对方法—执行的办法/解决执行不力的 12 个方法
- 6、放手过程—执行的保障/领导解放的 8 项措施
- 7、确认结果—执行的成果/达成结果的

五、团队执行力的四个关键 (注：团队角度分析，以前四版块为基础，打造执行团队)

- 1、培养执行团队哲学
- 2、如何打造执行团队
- 3、战略与执行的关系
- 4、团队执行力的要素
- 5、打造执行文化的基因
- 6、成功执行三关键
- 7、“推动力”&“牵引力”
- 8、认识行为风格，学会“因人制宜”
- 9、案例分析

六、结果型团队建设方案 (注：执行团队的建设方案，具体方法技巧)

- 1、团队的价值
- 2、如何建立良好的团队氛围
- 3、高效开展团队内外部沟通
- 4、高效沟通的基本原则
- 5、如何提高团队工作效率
- 6、效率的三大关键
- 7、善用团队情绪-情绪的起源和意义
- 8、成就执行团队为什么需要重视情绪？--情绪在执行力中的利弊
- 9、一念之转，宇宙法则。如何让你的团队充满“正向能量”
- 10、善用情绪促绩效的 6 大方法
- 11、案例分析+视频教学+活动

七、执行力的结果保障 (注：避免头疼医头，执行力不利的沟通原因)

- 1、沟通能力提高的方法

(1) 开列沟通情境和沟通对象清单

评价自己的沟通状况

评价自己的沟通方式

制定并执行沟通计划

执行计划充满欣喜

(2) 身体语言沟通的改善

首先理解别人的身体语言

恰当使用自己的身体语言

2、组织协调能力

组织能力

授权能力

冲突处理能力

激励下属能力

疏通协调能力

八、讨论分析交流 (注：可适当设置交流，探讨处理工作中的执行难点)

课堂问题讨论，日常问题咨询