

《高效执行力特训营》简介

➤ 《高效执行力特训营》课程是什么？

是专门针对中高管和核心团队成员，进行执行力打造和职业化训练的培训课程。通过讲师的讲授和训练，借助工具化的执行理念、系统化的训练方法，帮助企业批量打造执行团队，让中国成长型企业迅速突破人才瓶颈，在市场激烈的人才竞争中立于不败之地！我们的口号是，把“羊”训练成“狼”。

➤ 《高效执行力特训营》最突出的特点是什么？是大型互动和体验式的学习。

通过大量的训练，包括案例分析、现场解答、角色扮演、电影片段、情境模拟、管理游戏、团队竞争等形式，让学员在紧张、热烈、投入的状态中，体验作为职业精英，应该具备什么能力。讲授的观点简单实用，容易记忆，学员可以系统地学习执行的理念、原则和方法，可以学完就用，而且用之有效。

三、课程大纲

第一讲：商业人格——为团队注入执行的基因

一、人格与商业

- 为什么不行动？要看别人怎么做。为什么心情烦躁？因为热衷于内部比较。
 - 为什么不做结果？因为心中没有原则。为什么不负责？因为企望别人承担。
- 这就是商业人格的缺失，没有商业人格，就没有职业化的根本，就没有执行的团队。

二、商业人格

1. 二个要素：

靠原则去做事、靠结果做交换

2. 二个标准

成年人逻辑、社会人心态

三、商业文明启蒙，是正直的执行启蒙

1. 从依附型，向独立型转变
2. 从服从型，向主动型转变
3. 从人治型，向法治型转变
4. 从避责型，向守责型转变
5. 从封闭型，向分享型转变。

(通过商业人格训练从基础上让员工明白自己的角色定位，在企业里工作，自己的真实身份只有一个——商人！企业的天职就是提交结果，与社会交换，做为企业里的员工的天职就是——提交结果,与企业交换，只有人人有商人意识，才会 100%对自己负责，才会真正为自己工作，对企业负责，企业才会良性发展，业绩才会飙升！不执行的人，推诿责任的人都是依赖型的人，先把根子问题找出来。)

第二讲、结果与任务----请给我结果

一、结果意味着什么？

1. 商业交换：公司是以结果做商业交换的平台，
2. 企业生死：企业依靠结果生存。
3. 不同人生：人生是一个一个结果积累的过程。

二、什么是结果，什么是任务？

做任务是执行的假象，我们要的是结果，做结果与做任务完全不同。我们每天做的是结果？还是做的是任务？许多人没有搞清楚。

1. 结果三要素：

- ✓ 有时间、有价值、可考核

2. 什么是任务？

- ✓ 完成差事:领导要办的都办了.
- ✓ 例行公事:该走的程序走过了.
- ✓ 应付了事:差不多就行了.
- ✓ 无价值的东西.应付工作是任务，提供价值是结果。

3、结果种种

坏结果、假结果、差结果、合格结果、超值结果。

4、如何做结果

1. 做结果的三个原则

- ✓ 客户原则；交换原则；检查原则。

2. 做结果两个思维：

- ✓ 外包结果训练法；底结结果训练法。

3. 做结果的三个方法:

- ✓ 复述承诺法；分解法；重点法。

(通过认清结果与任务的区别，树立员工的结果导向思维，明确我们工作中的走形式，做任务现象，真正的提交结果，大多数员工在做任务，而不做结果，我们会训练大家如何做结果并且结合做结果的方法与工具最大化的提高工作效率，提高运营效率。)

第三讲：客户价值：执行的动力与方向

一、什么是客户？

我们的衣食父母；是越用越多的资源；是我们的商业回报的重要来源。

没有客户价值,企业就死亡,不论它过去多么辉煌。

二、什么是客户价值？

满足客户价值需求；超越客户既定的期望。企业生存的底线，执行的动力和方向。

三、怎么做客户价值？

(一) 原则

- ✓ 高价值、低成本、可体验、能持续

(二) 方法

- ✓ 排除法、新增法、递进法

四、内部客户价值

只有内部客户价值，才会有真正意义上的外部客户价值。

- 1，对上级和平级：给提前量，给依据，给方案，给选择题
- 2，对下级：激励，给成长机会，给原则，给方法。

五、客户价值的修炼

1. 你的客户是谁？
2. 上周为这些客户做了哪些工作？
3. 这些工作的结果是什么？
4. 本周准备做什么事感动客户？

(建立了结果导向的思维之后，树立提交结果的对象：客户！如何明确客户的真正定位，如何提供客户价值，赢取最大的客户信赖，不战而屈人之兵。以及在企业内部建立内部客户价值文化。企业内部同级别及上下级之间也是互为客户的关系，需要互相配合，互相提供价值，让员工真正懂得协作的本质！让部门上下级沟通从此告别推诿扯皮！)

第四讲：高层执行力---做狼性总经理，迫使员工进化

一、狼性总经理的四大战略底线

1. 生死之理：靠什么来指导我们的思想？
2. 存活之理：靠什么来指导我们的业务安排？
3. 致胜之理：靠什么获得比较竞争优势？
4. 持续之理：靠什么获得持续竞争优势？

二、狼性总经理四大领导原则

- 1、自知之明：总经理必须懂得只有专注于一点方可成为某一领域的老虎。
- 2、顺水行舟：总经理永远要懂得是时势造英雄，而不是英雄造时势。
- 3、血浓于水：总经理要懂得是鲜血形成了团队中牢不可破的信赖。
- 4、知己知彼：总经理要明白胜利并不说明自己强大，只能说明自己比对手更用心。

三、狼性总经理的三大角色定位

角色1：文化第一推动：核心理念与公司文化才能凝聚人心

角色2：建立执行机制：只有机制和流程才能复制强大的团队

角色3: 做大客户的朋友：客户价值是你的战略的方向

第五讲：4R 运营管理体系

——建立不依靠任何能人的制度体系

一、更适合中国

是什么成就了 GE 这家伟大的商业帝国，是运营模式，是制度执行力，是落实战略的执行制度，4R 思想与模式，更加适合中国企业实际情况，并在上千家企业得到效果。

二、制度执行要点

- ✓ 凡事必有结果;R1

- ✓ 有结果就必须落实到“我”;R2
- ✓ 对“我”不相信就必须检查;R3
- ✓ 有检查就必有奖罚.R4

三、制度执行流程

R1：结果定义清楚：

心中有结果，执行有效果！

- 1， 结果定义清楚：有时候,不是团队执行不力,而是事先没有讲清楚预期结果.
- 2， 不相信“拍胸脯式”的保证：
- 3， 上级下达各项目标，下级提出行动
- 4， 措施，没有措施的承诺千万不要相信。

R2：一对一责任：

千金重担众人挑，人人头上有指标！

- 1．承诺一对一。执行，不能说“我们”，而要说“我”，否则多人承诺等于没人最后承担后果。
- 2．承诺带奖罚，没有奖罚标准，承诺等于没有说。

R3：过程检查：

你越相信谁，就越要检查谁！

- 1．为什么美好的愿望，往往都是沉重的打击.
- 2．人们不会做你希望的，人们只会做你检查的.
- 3．对事不对人，我们要的是结果和改进.

R4：即时激励：

立马奖罚才有真正的执行力。

- 1． 业绩考核解决公平，即时奖励却能带来执行。
- 好结果就奖，没有结果或坏结果就罚，奖罚两回事，奖罚不相抵。

第六讲：执行型人才的三大标准

一、信守承诺

信守承诺，就是说到就做到，拿出结果。

二、结果导向

像导弹一样，锁定目标，锁定结果，一往无前，不达结果决不罢休。

三、永不言败

唯一的失败就是你选择了放弃。不怕失败和热爱失败是不同的含义。

第七讲:中层执行力---中层决定成败

一、中层执行四要点

- 1．战略执行：是做大气层，还是做放大镜？
- 2．带领团队:是当司机，还是当乘客？
- 3．追求业绩:中层经理永远只有一个目标——赚钱！
- 4．超越期望:永争第一，没有最好，只有更好！

二、中层执行方法（两讲三做）：

1. 讲清结果
2. 讲清后果
3. 做检查
4. 做奖罚
5. 做机制

领导与员工，各自承担责任，就是为对方负责，为团队负责，为客户负责，这就是执行团队成功的根本。

中层=责任：团队训练——领袖风采。

（执行力的打造不是一朝一夕的事情，需要不断的巩固，同时更需要从两个方面入手，企业高层与企业中层，高层执行力狼性总经理原则会告诉我们为什么说在市场竞争中未来能长久生存的企业都是具有狼性灵魂的企业，而未来能长久生存的企业家都是具有狼性灵魂的企业家。反之则毅然。另一个方面是中层的问题，中层是企业的关键，您的中层是放大镜还是大气层直接决定总裁战略的执行效果。中层决定执行的成败，这方面会重点讲，让中层学会带领团队去执行。）

第八讲：执行的四十八字真经

——执行训练的要领

一、执行的八字方针

1. 认真第一、聪明第二

不认真与太过于聪明，是一个问题的两面。聪明人一生都在想办法，想如何找到更好的办法超过对手，而不是通过认真做事超过对手。

二、执行的十六字原则

1. 结果提前、自我退后
2. 锁定目标、专注重复

什么是不简单？能够把简单的事千百遍做对，就是不简单；什么是不容易？把简单的事情重复一千遍都做好，就是不容易；把容易的事情重复一万遍都作对，就是不容易。

锁定目标，将能量和精力聚焦在一点上，目标一旦确定，一切归于简单。专注重复，每一天，每一月，每一年，简单的事情重复做，直到目标达成。

三、执行的二十四字战略

1. 决心第一、成败第二
2. 速度第一、完美第二
3. 结果第一、理由第二

光说不练的人背后是没有决心，是害怕失败的表现；追求完美的人多半的结果是失败，而讲究速度的人至少会有结果；没有结果，就是收获理由。

事前要决心，事上要速度，事后要结果。

学习亮剑精神，学习英雄团队，把自己训练成执行人才。

（在学习了商业人格，结果导向，工具后要求建立起相应的执行观念，做为总结，四十八字真经从文化层面让员工理解执行的标准及考核的标准！做为时刻检验自己的标准。将执行的理念精炼成四十八个字做为执行的准绳。并且可以形成日后做公司文化的工具。）

四、课程训练方案：

训练形式：

案例分析、现场解答、角色扮演、电影片段、情境模拟、管理游戏、团队竞争

几种训练办法：

“精神集中训练”“团队对抗训练”“角色扮演训练”等。

授课特色：

讲练结合，大量的互动与训练；

培训特色：

团队训练、流程化服务和落地有效的实操实战；

讲师特色：

讲师讲授震撼、富有感染力，演讲活跃富有激情。能很好的鼓舞员工的士气和工作激情。