
卓越团队构建与绩效提升

一、适合对象：

- 1.曾经参加过团队培训、户外拓展培训的学员
- 2.尚未参加团队培训的各级管理者

二、课程背景

1.团队建设方面的课程，很多企业都做过，然而您是否感觉到存在如下现象：

课程游戏很多，和实际工作联系不紧密？

课程中，学员热血沸腾，课后无从着手？

参加团队建设后，还不清楚什么是高效的团队，如何组建？如何管理？

2.原因何在？

很多团队培训师没有讲透团队理论

很多团队培训师不具备、或尚未表现出较强的互动能力

团队培训师，很大比例来自体育院校

团队游戏、团队案例没有联系到企业的实际情况……

3.闪亮点：

通过适当的团队任务（团队游戏），获得直观感受，进而阐述团队建设和管理的理论（团队来源、构建原则、团队领导力、团队执行力），而获得实际提升

集趣味性、理论性于一体，互动式教学

三、课程大纲：

核心基础篇：

模块一：团队为什么这么流行？

1. 中国企业的内部管理，种种疑惑……
2. 团队建设——时代背景
 - (1) 何谓“三个时代”？ 带给我们的重要启迪
 - (2) 中国“复合期”
 - (3) 变革时代的特点
 - (4) 新新人类、新新管理
 - (5) 联合国科教文组织报告：《教育——财富隐藏其中》
 - (6) 企业生存之道
3. 团队建设——理论背景
 - (1) 经济人假设 ——人之初，性本恶
 - (2) 社会人假设 ——人之初，性本善
 - (3) 自我实现人假设——自我激励、富有挑战
 - (4) 复杂人假设 ——因势利导、因势而变
 - (5) 文化人假设 ——团队建设、企业文化
 - (6) 学习型假设 ——学习型组织，活出生命的意义
4. 他人的经验
5. 团队管理问题讨论

模块二：团队建设的核心概念

- 1.雁群以及启示
- 2.团队的渊源
- 3.团队的使命
- 4.团队的精神
- 5.团队的三力
- 6.团队的构成（五要素）
- 7.团队的表现形式
- 8.区分：团队（Team）与群体（Group）
- 9.团队的发展（五阶段）

模块三：构建高效团队的核心原则

- 1.关键：工作、关系、利益
- 2.核心：共同愿景（使命、目标、心理契约）
- 3.特征：雁阵模型（结构、规则、领导）
- 4.抓手：四大金刚（技能、计划、支持、利益）

实战提高篇：

模块一：团队管理者的心智模式

- 1.心智模式是什么？
- 2.改善心智模式的现实意义？
- 3.如何改善心智模式？

(1)改善自我认知

(2)科学思维模式

(3)清晰角色定位

(4)积极职业心态

模块二：团队管理者的情商提升

1.智商（IQ）是什么？

2.情商（EQ）是什么？情商五大核心内容

3.智商、情商与领导力的关系——情商比智商更重要

4.情商的几大死结

5.情商提升技法

模块三：团队管理者的权力观

1.权力是什么？

2.权力的来源？

3.制度权的基本原则

4.现代的权力观：

(1)权利、责任、风险

(2)权力是领导的基本特征

(3)责任是领导的真正象征

(4)服务是领导的实质内涵

模块四：团队管理者的人才观（“人财”）

1.核心概念：

- (1)爱才之心
- (2)容才之量
- (3)辨才之法
- (4)选才之责
- (5)惜才之情
- (6)用才之略
- (7)驭才之慧
- (8)育才之思

2.现代人才观的落脚点

- (1)核心员工管理
- (2)绩效管理
- (3)述职谈话

模块五：团队管理者的领导风格

- 1.领导理论的三阶段：特质理论、行为理论、权变理论
- 2.专制式、民主式、放任式
- 3.双中心与“9 - 9 管理方格”
- 4.情景领导
 - (1)跟随者
 - (2)准备度水平及确定
 - (3)准备度水平的“一个要点”和“三个特定”

(4)四种领导风格

5.个性化领导风格

6.管理者的授权

(1)授权是什么？

(2)授权的实质是什么？

(3)授权四大过程？

(4)常见的授权问题？

模块六：团队管理者的员工激励艺术

1.激励的含义

2.内容型激励

(1)需要层次理论（美国心理学家马斯洛）

(2)双因素理论（美国心理学家赫茨伯格）

3.过程型激励

(1)期望理论（美国心理学家费鲁姆）

(2)公平理论（美国行为科学家斯塔西·亚当斯）

(3)强化理论（美国心理学家斯金纳）

4.不花钱的激励方法

5.员工激励的综合应用

模块七：团队执行力提升

1.何谓“执行力”

(1)从“执行”开始说起

(2)什么叫“有结果”

(3)结果导向——企业成功的保证

(4)何谓执行力

(5)执行力性人才特点

(6)执行力的评价标准

2.执行之难

(1)检视身边的“执行难”

(2)执行力弱化

(3)执行力弱化的原因

3.如何提升团队执行力？

(1)提升执行力的基本思路

□唤醒商人意识

□进行商业启蒙

□重塑商业人格

□建立契约精神

(2)制度管控体系——制度执行力

□执行驱动系统：定义结果

□执行职责系统：责任到人

□过程跟踪系统：跟踪检查

□及时奖惩系统：绩效改善

(3)常规武器：月度计划&周计划

□月度计划

□月汇报

□周计划

□周汇报

(4)超级武器：指令&承诺

□指令&执行承诺

□解决什么问题

(5)核武器：质询体系

□质询会的程序

□汇报人的汇报程序

□质询会的召开原则

□质询会的质询要点

□质询会的成功标准

□质询会改进承诺表

结束语：

合力打天下——人心齐，泰山移

四、课程说明：

课程可以根据客户实际情况，定制调整