
《80、90 后优秀员工动力启动》

◆ 课程意义——为什么要学习本课程？

- 为什么员工总是松散，懈怠、没积极性，私下抱怨。
- 为什么员工总是认为，自己是在打工，没有责任意识。
- 为什么员工绩效完不成，总认为是领导的问题，自己永远没有错。
- 为什么员工执行力差，没有团队意识。
- 销售人员行动力不强，情绪波动大，恐惧拜访客户。
- 销售团队士气不高，没有动力，销售目标达不成。

◆ 课程宗旨——通过学习本课程，员工将实现以下转变：

- 认识到自我的不足之处，彻底反省自我，完善自我。
- 认识到自己工作的真谛，撬动员工内在驱动力。
- 让员工（销售人员）学会自我调整，自我管理，保持持续的工作热情。
- 提升员工的团队精神，强化员工的责任意识。
- 让员工思维模式改变，明白只有付出、舍得、感恩才是一个人成功的最佳捷径

◆ 授课对象：

- 企业全体员工

◆ 授课时间：

2 天（根据客户的需求量身定制）

◆ 课程大纲：

第一章：优秀员工如何面对困难和挑战

第一讲：员工在工作中经常遇到的八大困惑和痛苦

1、付出的‘多’，得到的少，所以心里不平衡。（‘拖地’案例分析）

-
- 2、绩效完不成，拿不到高回报，工作能力得不到肯定，因此没有工作热情。
 - 3、觉得公司制度不合理，因此，产生抱怨和抵触的心理。
 - 4、在公司里没有好的人际关系，因此，不快乐。
 - 5、家庭不和谐或其他原因，所以没有心思工作。（家庭和工作的关系梳理）
 - 6、自己现在做的工作，不是自己想做的工作，怎么办？
 - 7、自己的上级领导管理太严格了，快崩溃了，怎么办？
 - 8、自己的工作能力不行，又没有人指导。（及学习的机会）

第二章：优秀员工的动力来源

第二讲：优秀员工的八大思维模式动力驱动

- 1、‘生存型’思维模式 PK‘发展型’思维模式（从生存和发展的问题中得到的启示）
- 2、‘不劳而获’思维模式 PK‘徒劳无功’思维模式
- 3、‘逃避型’思维模式 PK‘面对型’思维模式
- 4、‘借口型’思维模式 PK‘结果型’思维模式
- 5、‘金钱型’思维模式 PK‘事业型’思维模式
- 6、‘问题型’思维模式 PK‘磨练型’思维模式
- 7、‘知足型’思维模式 PK‘成长型’思维模式
- 8、‘公平型’思维模式 PK‘创造型’思维模式

第三讲：优秀员工如何时刻保持拼搏、上进的动力驱动

- 1、你选择公司的背后的动机是什么？
- 2、你有什么样的目的，你就会得到什么样的结果、
- 3、员工进入公司的四大动机分析
 - a)金钱分析（人和人之间的差别，一开始仅在于思考问题的方式不同。）
 - b)成长分析
 - c)兴趣分析

d)责任分析

第三章：优秀员工的应具备的能力和素质

第四讲：优秀员工应具备的五大素质要求

1、服从意识（认同）

2、责任意识（融入）

a)责任是一种心理习惯

b)我的人生谁做主？

c)责任能否推卸的掉？

d)自我对话成就不同人生

e)当“能力”遇到“责任”？

f)责任就是一切能力的基础

3、团队意识（融入—成长—担当）

4、投资意识

5、危机意识

第五讲：优秀员工应具备的大能力要求

1、专业操作的能力

2、自我激励的能力（反省—提升—改进）

3、合作沟通的能力

4、目标制定的能力

5、落地执行的能力

第六讲：优秀员工保持积极、上进心态的方法和技巧

1、激励是一阵子的、启发是一辈子的。

2、记住：平凡是工作岗位，平庸的是工作态度。

3、保持积极心态的四种方法：

a)学会换位思考

b)学会感恩

c)宽容的心态

d)学会自我激励

第四章：优秀员工必须做的几件事情

第七讲：优秀员工的规定动作

- 1、清晰目的及动机（并写下来）
- 2、明确目标（包括：业绩、态度、习惯等目标）
- 3、具体计划
- 4、立刻行动（反思（八大思维模式改造）——行动——在反思）