
赢在管理

职业化和角色能力认知定位

—职业人管理培训

引论

工业社会的基本特点——分工越来越细，合作越来越强。每一个环节和流程的工作都需要人们具有高度的职业化素质。职业化当然首先是对职业的基本规范提出要求。

21世纪，国家与国家之间的竞争，就是企业与企业之间的竞争。而企业的核心竞争力在于人——员工的职业化素质高低的较量。这就象一场足球比赛，职业化运动员与业余运动员的同场竞技，其结果不言自明。

职业化是21世纪的第一竞争力。

职业化就是要求人们必须具备敬业、热诚、诚信、团队四种职业化精神，要求人们必须具备遵守规则、廉洁自律、秉公办事的职业道德，要求人们必须具备文化认同、宽容待人、自我突破、自我调节的职业化心态，要求人们必须具备善于沟通、高效工作的职业化习惯，必须具备整洁、优雅的职业形象，必须具备了解自我、制定调整适合自己的职业规划的能力

在企业运营管理中，管理者几乎存在于各个组织中，他不但是组织的“缓冲器”，也是上下级的“助力器”，承担着承上启下、上通下达的责任。如果工作做的好，他就能促进组织的正常运营和稳定发展，自己也会得到领导的赞赏和下属的尊重；如果工作做的不好，他就会给组织的管理发展和绩效增长带来阻力，自己也会变成“三明治”。因此管理者要想在组织中有所作为，就必须清楚了解管理者的发展，认知自己的角色定位，并能有效的进行转换和自我管理。

1.为什么同样从企业拿薪水，有的员工与公司一起成长、为公司创造利润？有的员工却在减少公司营业额、损害公司形象？

2.一流的员工从哪来？一流的企业如何打造？如何培养一流的员工队伍？

企业的员工，如果没有意识到自己的角色和立场，那是很可怕的事情，尤其是在对外的过程中，如果没有意识到自身承担着企业品牌代言人和企业精神与文化的传播者的双重角色，那么，就有可能做出透支企业利益的行为。

从社会人走向职业人，首先需要具备的能力是定位，由此才能建立起以角色和立场为导向的行为选择。其次，需要具备转变的能力，只有做到心态和技能的各项准备，才能真正从社会人成长为一名职业人。

因此，加强管理者和员工职业化素养，提升管理者和员工的职业竞争力，方可有效提升企业的竞争力！

根据上述情况，以及未来的管理发展趋势，特研究开发了本课程。旨在通过课程内容的全面实施、分享与交流，来有效提高管理者在组织内部的自我管理能力和职业化养成，帮助管理者实现从“优秀到卓越”的转变与升华。

我们的培训课程将使你的思考和行动方式发生变化，从而帮助你能够准确的角色认知和定位，从而提升了职业化能力。

【课程体系】

- 1.什么是职业化——我到底想干什么？
- 2.职业化心态——我到底为何而干？
- 3.职业化技能——我到底能干什么？

第一篇：从“猎狗与兔子”谈起

【课程大纲】：

一、角色解读——认识管理者

- 1、管理者是什么？
- 2、管理者与非管理者之区别
- 3、如何从专业走向管理？
- 4、高效管理者的四个角色
- 5、高效管理者的七大重要任务

二、角色挑战——管理者的自我要求

- 1、管理者应具备的6个基本素质
- 2、管理者应具备的8个必备能力
- 3、解读管理者常犯的 errors 和盲点
- 4、从专业走向卓越的五个转变

三、角色雷达——管理者的三个缺乏和六个不完善

1、管理者的三个缺乏

缺乏之一 缺乏各类理论

缺乏之二 缺乏理论分析

缺乏之三 缺乏理论应用

2、管理者的六个不完善

人格上不完善 -- 缺乏诚信

道德上不完善 -- 缺乏自律

意识上不完善 -- 缺乏创新

态度上不完善 -- 缺乏认真

身心上不完善 -- 缺乏健康

胆识上不完善 -- 缺乏挑战

四、角色思考——探求管理者角色变化引发的行为思考

- 1、管理对象——人力/问题/资源
- 2、工作职责——绩效/承诺/品质
- 3、工作行为——行为改善与提升
- 4、人际关系——角色关系转换
- 5、工作权限——权利有效运用

五、角色定位——解析管理者在组织中的价值定位

定位一：作为下属管理者的角色定位——计划执行者

- 1、探求作为下属管理者的角色错位
- 2、分析计划执行难的根源是什么——视频感悟
- 3、解读作为下属管理者的职业准则——绩效/服从/对策/方案
- 4、如何做一名出色的计划执行者——执行策略
 - A、正确理解执行——理解是执行的前提
 - B、消除执行障碍——障碍是执行的陷阱
 - C、树立执行思维——文化是执行的保障
 - D、感悟执行精髓——悟道是执行的方法

定位二：作为同事管理者的角色定位——供应链客户

- 1、为什么不能把同事看成内部客户
- 2、改善内部客户关系所需要的四个条件
- 3、改善内部客户关系的三个策略——认可对方/尊重对方/赞美对方
- 4、改善内部客户关系的艺术——同理心沟通
 - A、有效表达（明）——说服别人支持
 - B、用心倾听（聽）——听清大家所需
 - C、积极反馈（儒）——馈出对方所要

定位三：作为上司管理者的角色定位——教练型领导者

- 1、作为上司管理者的角色错位与转换
- 2、作为上司管理者的角色演绎
- 3、管理者与领导者的思维导向——凝聚人心/激励人在
- 3、如何做一名优秀的教练型领导者——五用策略
 - A、一用——用影响力影响下属的发展
 - B、二用——用头脑风暴改善团队决策效率
 - C、三用——用教练技术改善下属的工作行为
 - D、四用——用质变的领导方式带领团队
 - E、五用——用目标管理提升团队绩效

六、角色塑造——成就职业化管理者的五项策略

策略一：树立职业化理念

- 1、职业化素养：职业意识、职业心态、职业道德
- 2、职业化行为：职业化思想、职业化语言、职业化动作
- 3、职业化技能：职业资质、资格认证、社会技能

思考：《你在为谁工作？》

策略二：塑造职业化精神

- 1、缺什么别缺职业化精神
- 2、相信并尊重每个人
- 3、追求卓越的成就与贡献
- 4、坚持诚实与正直
- 5、靠团队精神实现绩效

策略三：培养职业化心态

1、感恩心态 /感恩、责任与人生/感恩钝化的原因分析/每份工作都是金矿/成长比成功更重要

- 2、谦虚心态 /上善若水 /人生境界/永知进退/谦虚的表现：让
- 3、学习心态 /学习成为内行/静心与修学/学习的四大方法
- 4、合作心态 /团队精神/认可与信心/参与并双赢
- 5、付出心态 /付出心态就是老板心态/因果关系/拿热情的心去交换成功

策略四：缓解职业化压力

- 1、了解压力的表现特征——测试您的压力
- 2、探寻压力的根源
- 3、领悟压力带来的机遇和挑战
- 4、与压力同行，快乐工作的五个要点

策略五：提升职业化素养

- 1、了解自己的真实情况
- 2、规划自己的人生梦想
- 3、相信自己的个人魅力
- 4、改变自己的不良习惯

第二篇：职业化能力的提升

一、目标确定能力 ——“一心向着自己目标前进的人，整个世界都为他让路！”

- 从“有眼光和没眼光？”谈起
- 组织目标的六大作用
- 目标设定三要素
- 如何进行目标管理？
- 目标管理的威力 —— 目标管理 = 效率 + 素质 + 团结

-
- 如何建立企业/组织的目标管理

如何建立个人的目标管理 记住：人云亦云的目标是非常容易失败的

- 提示与案例分析

二、战略决策能力 —— “人不怕输在起点上，就怕输在转折点上。”

- 从“观念与凉开水”说起
- 决策失误是企业首要问题
- 准确认识、全面理解、正确把握企业经营战略决策的概念
- 临事决策有三难、战略决策三句话、处事决策有三法。
- 战略决策程序：战略分析、战略定位、战略选择、实施战略、战略评价
- 制定战略应遵循的原则
- 决策过程由哪几个阶段组成？为什么决策时遵循满意性原则？决策的影响因素
- 提示与案例分析

三、领导执行能力 —— “只要给我一个支点，我可以把地球撬动”

- 从“曾经辉煌一时的品牌现在都怎样了？”谈起。
- 什么是领导的执行能力？
- 执行力不强的三大表现、执行力不强的四大原因。
- 怎样才能构筑有效的执行力？
- 执行力团队的特点
- 提升个人执行力的方法
- 《成功执行》的六大原则

提示与案例分析 --- “我那里比他差？....”

四、领导的领导能力 —— 常言道：“树从树梢开始枯死”。

- “驴和总裁的关系”的故事
- 比尔·盖茨的领导素质理论
- 权变的领导理论 —— 一个领导者服众的方式
- 领导者权力的构成特点
- 高执行力主管人员所需要的

-
- 领导和经理有那些不同？
 - 经典的领导理论 —— 领导寿命周期理论
 - **提示与案例分析** —— “扁鹊的医术”

五、领导激励能力 —— “常领导的艺术就是帮助他人认识到自己的价值和潜能。” --- 史蒂芬·

柯维

- 有效管理的前提是什么？
- 卢因的力场理论 —— 三个木工的启示
- 激励理论
 - 内容型激励理论
 - 过程型激励理论
 - 行为改造型激励理论
- 奖励时要注意的问题 —— 中秋节发月饼该如何发？
- 激励的程序

提示与案例分析

六、领导沟通能力 —— “人生的成功往往是人际沟通的成功”

- 从二十世纪最成功和最失败的领导人谈起。
- 信息沟通的七种基本要素
- 沟通过程的简单模型图
- 企业管理中的沟通管理
- 人与人沟通的特点
- 沟通的分类及相关沟通技巧
- 如何与上级、下级、同事、客户及顾客沟通
- **沟通的互动游戏**
- 神奇的非语言沟通 —— 非语言沟通常见方式
- 影响沟通的主要因素和有效的沟通方法
- **提示与案例分析** —— 回味再三的故事“海上对话”

七、经营获利能力 —— 企业家经营哲学“千做万做，亏本生意不做”

- 一项活动竟占领了一个市场
 - 经营观念的争论、市场营销学观念的变革、现代市场营销观念的新发展。
 - 几种正确的营销观 —— 四大观念
 - 经营决策的管理过程：
 - 市场进入及退出壁垒的主要因素是什么？
 - 市场潜力研究 —— 市场需求的各种形态，目标市场的营销选择
 - 环境的竞争性和合作性
 - 影响市场经济的“无形的手”是什么？你想知道吗？
- **提示与案例分析** —— 健全“感应器官”故事的启示

八、创新开拓能力 —— 盛田昭夫原则：去想别人没有想的，造别人没有造的。

- 3M公司创新案例
- 创新的八大组合 创造与创新的区别
- 激发创新的措施
- 制约创新的因素
- 培育创新意识的八大初步设想：改变思维方式、提高员工素质、设计适当的压力环境、善于选人和用人、
- 创新方法之一 —— 头脑风暴法
- 创造力与创新思维的关系

提示与案例分析 —— “香料罐的启示”