

《银行中层管理者领导力的4大突破》

课程开发背景：

“未来没有哪个行业竞争会比银行激烈。”

——《北大商业评论》

作为商业银行面临4大挑战：

1. 竞争对手如林
2. 客户越来越挑剔
3. 后台支持亟待完善
4. 80年代后员工的情绪

——国内某股份制银行访谈总结

作为银行的中层干部（部门经理、支行行长、主任）面临的挑战：

“……作为支行行长应如何有效利用职权、如何通过一些可调控手段，提升员工的整体工作积极性和凝聚力，使员工能够不被硬性的绩效考核制度所影响，使员工能够以平和的心态来面对这些不可更改的硬性条款，最终带领员工实现成功的“软性突破”。……”

——摘录某商业银行支行行长访谈记录

本课程将介绍中层干部如何抓住“关键时刻”，强化自身领导力的“4种表现”，帮助员工实现“软性突破”的理念和方法。

课程收获：

- 理解“关键时刻”对商业银行的概念和思路
- 掌握实现领导力提升的第一项突破“信任”的理念和方法
- 掌握实现领导力提升的第二项突破“责任”的理念和方法
- 掌握实现领导力提升的第三项突破“影响”的理念和方法
- 掌握实现领导力提升的第四项突破“因人而异”的理念和方法

培训对象

- 商业银行的中层管理者

课程纲要：

前言：关键时刻的道理

- ◆ 商业银行凭什么？
 - 臧勤故事给我们的思考
 - 第一个问题：我们的客户是谁？
 - 第二个问题：我们凭什么？

1 - 如何给客户持续创造价值？

2 - 如何给客户持续创造价值？

- ◆ 商业银行竞争的关键——关键时刻
 - 服务经济的5个关键时刻
 - 管理者让员工高效愉悦的5个关键时刻

和一个核心（领导力）

- ◆ 实现软性突破的一个核心领导力的4种表现

第一单元：领导力的第一项突破—信任

- ◆ 第一家城市商业银行给我们的启示—信用
- ◆ 构建信任的3个层次及方法
 - 抓住人的本性
 - 巧用心理钥匙
 - 塑造人格魅力

第二单元：领导力的第二项突破—责任

- ◆ 海尔责任故事的启示
- ◆ 提升责任的两个纬度
 - 1 - 内控力
 - 2 - 兴趣度
- ◆ 构建责任文化的4部曲
 - 第一步——获得承诺
 - 第二步——共荣共辱
 - 第三步——消灭浮躁
 - 第四步——激发潜能

第三单元：领导力的第三项突破—影响

- ◆ 米勒上尉给我们的启示
- ◆ 化解员工抱怨的3个原则及方法
 - 坚持原则
 - 倾听下属意见
 - 积极正面

第四单元：领导力的第四项突破—因人而异

- ◆ 李鸿章故事给我们的启示
- ◆ 中国式因人而异的思路

- 老实敦厚型
- 持才自傲型
- 胸无大志型
- 严以律己型
 - ◆ 有恃无恐型
- ◆ 西方4种员工及对应的领导风格
 - “能力-态度”的4种人及策略
 - “发展阶段”的4种人及策略
 - “唯一性-价值贡献”的4种人及策略

培训时限

- 一天或两天

培训方法

- 测评、培训师引导、辅以录像、案例分析

参训人数

- 20-30人

培训资料

- 课程由胡斌先生开发,讲义及辅助资料由其合作的管理顾问公司设计和制作。
- 培训师有权视课堂实际情况就培训内容作适当调整。