

## 《赢在职场三部曲》

### 针对问题：

- 员工最怕听到老板说：“你不够职业化”，可到底什么是职业化？
- 职业化和成功真的有密切的联系吗？
- 什么叫做“有质量的热忱”？
- 为什么会出现瞎忙的情况？
- 职业心态是不是“交易心态”？
- 在职场到底要遵循哪些规则？
- 有哪些职业技能是通用而且是必须的？
- 职业技能可以通过学习和培训获得吗？
- 该如何做自己的职业生涯规划？
- 内部客户服务到底是什么意思？
- 如何将梦想变成现实？
- .....

员工职业化素质的问题，目前已经有很多企业将之摆到了企业管理的核心地位。人是企业的根本，而人的关键最终要落实到职业化。加强员工职业化素质，提升员工的职业竞争力，才能够最终提升企业的竞争力！

本课程是立足中国企业现状，围绕员工职业化的主题，从员工职业心态、职场规则和员工职业行为能力 3个维度帮助企业员工职业化的一揽子解决方案。

通过本课程的学习，希望能帮助员工在系统思考中，将方法和工具用于实战中，以提升组织和个人的绩效。

### 课程收获：

- 明确职业生涯中两个永恒的问题
- 了解职业化“一个中心，三个基本点”的含义
- 理解“职场就是生意场”的实质内涵
- 明确职场业务运作规则
- 掌握职场中的角色定位
- 掌握职场自我准则
- 掌握时间管理方法
- 学会识别与不同人际风格的人群进行有效沟通
- 掌握有效执行的关键步骤和要点

- 掌握团队协作的要点
- 掌握客户（内外部客户）服务的基本原则

### 课程纲要：

#### 前言——两个始终要问自己的问题

- ◆ 我的目标是什么？
  - 香格里拉的故事
  - 毕业生的问题
  - “幸福”定位的3个纬度
- ◆ 如何实现自己的目标？
  - 两个视角的Q12
  - 职业探索与职业生涯

#### 第二章：第一部曲——职场应有的心态

- ◆ 成事者心态——得到必须付出
  - “自以为”成功人士启示录
- ◆ 成功者心态——职场赢家有秘诀
  - “他以为”成功人士启示录
  - 职场赢家的“一个中心三个基本点”
- ◆ 成就者心态——感悟“百年老店”的心态
  - 信任为本
  - 适度权谋
  - 高自控性
  - 充满激情

#### 第三章：第二部曲——职场的规则

- ◆ 了解职场的组织规则
  - 角色定位决定权利和职责
  - 岗位存在的意义是满足客户（内部-外部）需求
  - 员工的角色定位
- ◆ 了解职场的“营销规则”
  - “4P”观念让你有份工作
  - “4C”观念让你有前途（合作伙伴）
  - 想做生意一样想你的工作

#### 第四章：第三部曲——职场的技能

- ◆ 时间管理
  - 要事为先
  - 4类事情

- 时间管理技巧
- ◆ 人际沟通
  - 如何与不同风格的人打交道
    - ◆ 如何与孔雀型的人打交道
    - ◆ 如何与老虎型的人打交道
    - ◆ 如何与无尾熊型的人打交道
    - ◆ 如何与猫头鹰型的人打交道
  - 如何直言不讳地表达
    - ◆ 坚持底线
    - ◆ 不伤及他人情感
- ◆ 有效执行
  - 明确目标是执行的开始
  - 反馈是执行的保证
  - 细节是执行的体现
  - 创新是执行的升华
- ◆ 团队协作
  - 团队的精髓——协作精神
  - 团队性格的互补
- ◆ 客户服务（内外部客户）
  - 客户的含义
  - 价值链的含义
  - 客户服务的3条原则
    - ◆ 站在客户的立场上
    - ◆ 确定客户要求背后的实际需求
    - ◆ 让客户一同参与解决问题
  - 三种态度：理解、体谅和冷漠

**课程时长：**

- 三天或四天

**培训方法：**

培训师主讲、辅以录像、练习、案例分析

**授课语言：**

中文

**参训人员：**

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辅助设计和制作。
- 培训师有权视课堂实际情况就培训内容作适当调整。