

# 《团队执行力训练营》培训大纲

## 孙汗青老师主讲

### 第一讲：开篇之---"王"

上一横代表老板，领导监控  
中一横代表中层，日常管理  
下一横代表基层，执行配合  
中间一竖是沟通，承上启下

上少一横为“士”：老板亲力亲为，无心策划，无力掌控市场。  
中少一横为“工”：形同个体户，老板做店长，自己在打工。  
下少一横为“干”：干部积极，群众消极，一花独秀，团队没救。  
中少一竖为“三”：各自为阵，缺乏沟通，三个和尚哪有水喝？

### 第二讲：团队建设

#### ◆ 团队如何建设？

团队是由个体组成，只有互相提供价值，才有合作可能，没有内心强大的员工，就没有强大的公司。

优秀的团队有优秀的领导、有统一的思想、有竞争的机制、统一的行动。

### 第三讲：商业人格——打造强大的职业化执行团队

#### 一、执行启蒙

羊群是一种很散乱的组织，平时在一起也是盲目地左冲右撞,但一旦有一只羊动起来，其他的羊也会不假思索的一哄而上，全然不顾及旁边可能有狼或不远处有更好的草

#### 二、人格与商业

为什么不行动？要看别人怎么做。为什么心情烦躁？因为内部比较。为什么不做结果？因为心中没有原则。为什么不负责？因为企望别人承担。这就是商业人格的缺失。没有商业人格，就没有职业化的根本、就没有执行的团队。

商业人格——独立坚守原则、独立履行职责的品格。

#### 三、商业人格

二个要素：靠原则去做事，靠结果做交换。

三个要求：忠诚、敬业、责任

#### 四、商业文明启蒙

凝聚产生力量 团结诞生兴旺

- 1、个人与团队是“舟”与“船”的关系
- 2、每个团队都可选择当“猫”还是“虎”
- 3、没有完美的个人只有完美的团队
- 4、做小事靠个人，成大事靠团队

### 第四讲：结果与任务——请给我结果

#### 一、结果意味着什么？

公司是以结果做商业交换的平台  
商业交换、企业生死、不同人生

#### 二、什么是任务、什么是结果？

我们每天做的是结果？还是做的是任务？许多人没有搞清楚

什么是任务：完成三事

什么是结果？结果三要素。

结果三种

### 三、如何做结果？

承诺法、重点法、分解法

## 第五讲：客户价值——执行的动力与方向

### 一、什么是客户？

客户好像每天都与我们在一起，实际上我们根本不懂客户。

### 二、什么是客户价值？

客户价值是执行的动力与方向，在战略上，是优秀公司百年基业的根本。

### 三、怎么做客户价值？

敬畏客户，超越客户价值期望，让客户感动。在保证自己公司基本利益的前提下，满足客户需求，超越客户期望。

### 四、客户价值的修炼

每天反省自己，我为客户做了什么？

### 五、内部客户价值

只有内部客户价值，才有真正意义上的外部客户价值。

## 信念发动行为-----行为达成成果

## 第六讲：执行型人才的三大标准——什么样的人才是执行人才？

- ◆ 第一是信守承诺 第二是结果导向
- ◆ 第三是永不言败 现场训练：个人战略规划。

## 第七讲：执行的四十八字真经——执行训练的要领

### 一、执行的八字方针：认真第一、聪明第二

### 二、执行的十六字原则：结果提前、自我退后/所定目标、专注重复

### 三、执行的二十四字战略：

决心第一、成败第二 速递第一、完美第二 结果第一、理由第二

## 第八讲：建立不依靠任何能人的执行制度体系

### 一、更适合中国：

是什么成就了 GE 这家伟大的商业帝国，是运营模式，是制度执行力，是落实战略的执行制度，优秀的思想与模式更加适合中国企业实际情况，并在上千家企业得到效果。

### 二、制度执行要点：

经营预算计划，是起点，门从哪开，人往哪走

关键职责，人们不是没有责任，人们只会对清晰的指向他的认真负责

业绩跟踪，人们不会做你希望的，人们只会做你检查和监督的

业绩评估，一个优秀的公司之所以能够优秀，关键在于考核时将业绩驱动力建立在对客户始终如一的经营方针上来。

## 第九讲：高层执行力——迫使员工进化

### 一、狼性总经理的四大战略底线

- ◆ 生死之理：靠什么来指导我们的思想
- ◆ 存活之理：靠什么来指导我们的业务安排
- ◆ 制胜之理：靠什么获得比较竞争优势
- ◆ 持续之理：靠什么获得持续竞争优势

### 二、狼性总经理的四大领导原则

- ◆ 自知之明：你的草原在那里
- ◆ 顺水行舟：时势造英雄，还是英雄造时势

- ◆ 血浓于水：个人利益与团队利益，你选择哪个
- ◆ 知己知彼：我们靠什么变得强大

### 三、狼性总经理的三大角色定位

- 角色1：文化第一推动，什么才能凝聚人心
  - 角色2：建立执行机制，什么才能复制强大的团队
  - 角色3：做大客户的朋友，你的战略从何而来
- 专题：九段总裁

## 第十讲：中层执行力——中层决定成败

### 一、中层执行要点

- ◆ 战略执行：是做大气层，还是做放大镜
- ◆ 带领团队：是当司机，还是当乘客
- ◆ 追求业绩：中层经理永远只有一个目标——赚钱
- ◆ 超越期望：永争第一，没有最好，只有更好

### 二、中层执行方法（两讲三做）

- 第一：讲清结果
- 第二：讲清后果
- 第三：做检查
- 第四：做奖罚
- 第五：做复制

- ◆ 领导与员工，各自承担责任，就是为对方负责，为团队负责，为客户负责，这就是执行团队的成功根本。