

职业化竞争力

孙汗青

该课程是孙汗青老师结合自己职业经历，对企业管理者与员工全面启示性课程。该课程已经连续 13 年被上海烟草采购，连续 12 年被上海地铁采购，2013-2014 年上海贝尔采购最多的课程，也是日企，韩企培训最受欢迎的课程。是孙汗青老师结合自己的工作实际，教授方法的课程。

(大纲后面有相关客户见证，请查看)

1、讲师行程申请表

课程操作时间	客户名称	项目名称(培训课程或项目操作)	客户经理	教材数量	具体行程安排(出发/返回)	备注
___月__日-___日		职业竞争力				3天/期

2.1 《职业竞争力》 (2天)

授课方式：游戏、道具、案例分析、情境演练互动培训

课程模块	单元内容	用时
导入	团队建设“赢”解析	1小时
第一部分 职业竞争力总论	一、 管理基础知识 二、 职业化与专业化不同 就业保障 VS 职业保障 手指游戏 保障的来源——成为职业化的职业者 职业化所需要的管理 ——观念(思维)管理 态度(情绪)管理 行为(结果)管理	集体讨论： 1、如何在工作中公司核心文化： 2、我在团队中存在的价值是？ 3、什么是我以外的工作动力

	<p>三、 职业化工作技能：为什么而工作？ 别做职场“植物人” 如何确立工作使命 ——我在团队中的存在价值 找到钱以外的工作动力 如何确立工作远景 ——一个人远景和公司远景的结合 工作目标和 Development 目标的结合 如何确立工作价值观 ——理解公司的价值观 和公司的价值观一致 和你的目标保持一致</p>	<p>4、 什么是我下一个目标 案例研讨： 2 小时</p>
<p>第二部分 职业态度为谁工作</p>	<p>态度比技能更重要 职业化态度 —— 创业心态：为自己工作 积极心态：热忱地工作 游戏心态：快乐地工作 创业心态 VS 就业心态 什么是创业心态？ 创业心态带给你什么？ 如何建立创业心态？ 积极心态 VS 消极心态 —— 什么是积极心态？ 如何建立积极心态？ 积极态度在工作中运用。 如何自我激励？ 游戏心态 游戏：手环</p> <p>研讨：从“我已经把事情做得够好了” 到“实际上我还能做得更好” 敬业：敬业的含义 从珍惜自己的岗位做起 以结果为导向，让工作无限接近完美 效益至上，成为企业最受欢迎的人 超越自我，打造持久的职场竞争力</p>	<p>体验环节 这不管我的事，这是公司的事到这是我的事，我的公司一部分</p> <p>研讨：从我这个小职位能做啥到我能够做些事情改变目前的状况 2 小时</p>
<p>第三部分 职业化行为（结果） 怎么做</p>	<p>责任心！ 如何应对环境 —— 面对工作环境中的各种状况，职业者的所作所为。 如何激发欲望 —— 使自己保持最佳的工作状态，</p>	<p>体验环节二： 3`5 小时</p>

	<p>懂得和更棒的人在一起工作 如何持续成长 —— 学习力比学历更重要 职业者如何在工作中学习工作 如何建立自己的责任能力 —— 责任是职业人生存的立身之本 如何销售自己 —— 抓住机会展示自己 把主管、同事和下属当作你的客户 如何管理自己 —— 职业者的自律能力 会使两个能力相当的人分出高下 如何融入团队 —— 成为合作者而不是“团队白痴” 独行侠难成其事，成功来自团队</p> <p>结论： 全方位成长 做个快乐的职业人</p>	
<p>第四部分 高效执行力</p>	<p>第一单元：开篇之一“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“土”：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？</p>	<p>互动一： 三分钟测试 视频：孙武斩爱妃 精品课程设计示范解 剖（研讨） 0`5小时</p>
<p>第五部分 结果与任务——请给 我结果</p>	<p>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 视频：海尔占领欧洲市场</p> <p>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</p> <p>三、如何做结果？ 承诺法、重点法、分解法</p>	<p>体验环节四： 视频：周星驰（相关 片段）</p> <p>视频：神七上天片段 游戏：搭高塔 5小时</p>

	<p>第四讲：客户价值——执行的动力与方向</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>四、客户价值的修炼 每天反省自己，我为客户做了什么？</p> <p>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。</p> <p>信念发动行为----行为达成成果</p> <p>第五单元：执行型人才的三大标准——什么样的人 是执行人才？</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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。 <p>第六单元：执行的四十八字真经——执行训练的 要领</p> <p>一、执行的八字方针：认真第一、聪明第二</p> <p>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</p> <p>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</p>	
<p>第六部分 合作力</p>	<p>团队的定义与协作关系</p>	
<p>培训成果转化篇</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 小组讨论汇报 2. 结企业尔核心文化谈谈本次课程的体会 	<p>总结·分享 ·成长·进步 1小时</p>

说明：本课程内容与时间以老师实际上课为准！



别的老师的课程上完，学员见到我像见到一团肉，孙汗青老师上完的学员，见到我都非常礼貌客气。所以我向我们的客户也推荐上孙汗青老师这门《职业竞争力》的课程。

上海贝尔人力资源部贾部长。

47岁第一次听到这样的课程真是如雷贯顶。

原中兴通讯高管田总。

上完孙汗青老师课程的员工，我最放心，最起码他们能够在工作岗位上敬业的工作，不让我头疼。

上海地铁第一运营公司人资部王部长。

原先我们的员工总抱怨我们食堂的伙食不好，自从上完孙汗青老师的《职业竞争力》课程，我再也没有听到对此的抱怨！所以我们十几年来一直安排孙汗青老师的课程。

上海烟草张书记。

孙汗青老师的课程是唯一全员没有早退，一直到结束的一堂全员收获非常好的课程。

日企住友电梯总经理：廖雄飞。

孙老师为我们上了四期课程，是我们公司培训出勤率最多的课程。

韩企科丝美诗化妆品公司 hr：金燕。



(上面是科丝美诗优生小组合影)



