

《全员狼性执行》

—主讲：江猛老师

【您是否有这样的困惑】：

为什么“领导者有方向、没力量，被领导者有力量、没方向”？如何通过“制度执行力”解决这对基本矛盾？为什么看起来是必胜无疑的决定，却因为执行不力而付之东流？如何贯彻“认真第一，聪明第二”的执行理念？

为什么你的下属总是缺乏责任心和执行力？如何开发“结果第一，理由第二”的执行型人才？

为什么你的团队不缺能人但缺乏活力？如何锻造一支能攻城拔寨而又不依赖于任何明星员工的正规军？如何有效帮您增强团队责任意识，加强团队协作能力，降低内耗、增强执行力！

为什么部门、员工之间互相推卸责任，各自为战，严重缺失团队执行力？为什么有些员工做事总是皮皮塔塔，没有激情，十分欠主动？为什么员工素质太差，经常丢失客户、损失业绩、破坏公司形象？为什么员工跳槽不断，企业成为竞争对手的人才输送基地？为什么看上去大家都忙忙碌碌，但业绩就是没有提升，公司就是没有成长？……

【课程目标】

- 一：透视中国企业人员执行力
- 二：执行者营销心态—回归狼性营销
- 三：狼性执行文化
- 四：不懂执行造成的结果
- 五：高效执行真经
- 六：执行--不折不扣的拿到成果
- 七：管理者的高效执行系统
- 八：工作手册与五项管理

【适合对象】

适合企业全体员工（中高层管理团队、优秀员工、基层管理团队）

【课程大纲】：

<p>第一章：透视中国企业人员执行力</p> <ul style="list-style-type: none">➢ 执行力就是竞争力➢ 执行力对企业发展的影响➢ 执行力最重要的两个因素➢ 中国企业执行难的三大原因➢ 影响执行力提升的员工态度 <p>第二章：执行者营销心态—回归狼性营销</p> <ul style="list-style-type: none">➢ 营销人员心态的真真假假➢ 营销人员执行力核心在营销心态➢ 冠军执行团队心态➢ 最具执行力的团队在哪里？➢ 世界最卓越的执行力智慧 <ol style="list-style-type: none">1:火一般的热情2:无条件执行3:不断提升自己4:全力以赴5:敬业为魂	<ol style="list-style-type: none">1. 八字方针： 认真第一，聪明第二2. 十六字原则： 结果提前，自我退后； 锁定目标，专注重复3. 二十四字战略： 执行前：决心第一，成败第二 执行中：速度第一，完美第二 执行后：结果第一，理由第二 <p>第六章：执行--不折不扣的拿到成果</p> <ul style="list-style-type: none">➢ 执行就是拿到结果➢ 销售人员对结果的误区➢ 案例:韩国三星集团执行力➢ 执行力管理就是管理好员工身上的猴子➢ 面对执行力的三种下属➢ 如何做结果不做任务➢ 员工应该明白的执行底线
--	--

- 五品销售类型员工分析和领导

第三章：狼性执行文化

- 营销团队向狼学习什么
- 透过狼的团队看营销团队执行力
- 组建狼性执行力团队的文化
- 什么是执行力
- 案例:化为狼性文化分析

第四章：不懂执行造成的结果

- 海尔员工执行行力
- 金星集团员工执行力
- 企业没有执行力的黑洞
- 责任胜于能力
- 员工不执行是因为不懂责任
- 什么样的员工是没有执行力的
- 人为什么不去执行
- 从员工频繁跳槽解析员工忠诚度
- 员工价值观的对比

第五章：高效执行真经

- 优秀执行人才的特征
- 如何选招执行型人才
- 如何做一名执行型团队领导
- 五段执行型销售精英
- 执行文化的三要
- 执行的四十八字真经

- 执行力就是执行出结果

第七章：管理者的高效执行系统

- 中层管理是执行力的提升的枢纽
- 企业中层执行力不强的八个原因
- 执行型领导应该做的七件事
- 行之有效的结果管理工具
- YCYA 执行工具如何操作
- 结果执行工具的使用和导入
- 管理者提升团队执行力的几个要素

第八章：工作手册与五项管理

- 工作手册的核心思想
- 五项管理：
 - 1：心态管理
 - 2：目标管理
 - 3：时间管理
 - 4：学习管理
 - 5：行动管理
- 工作手册的实施、
- 团队会议如何结合工作手册
- 工作手册对营销团队的深远影响