

---

## 《打造高效的执行力管理团队》

执行力的缺失使领导的思想永远都只能是“空中楼阁”。“执行力”也是本世纪初最重要的管理概念之一。但是更多的讨论只能集中在“理念”的层面，难以落地。

执行力是一种理念还是一种体系？

企业应该如何正确的导入执行力？

企业停留在口头上的“执行力”如何落实到行动上？

又如何烙在员工的心里？

-----

本课程结合销售人员工作特性，提炼了销售人员执行力体系的模型，并从构建基于执行力锻造的管理体系入手、改变员工行为习惯、塑造销售团队执行力文化，最终给销售人员植入执行力的基因。本课程提出加强销售团队执行力落地的管理思想，对营销管理人员提升管理水平会有很好的启发。

**培训对象：**各行业营销管理人员及业务骨干

**培训方式：**课堂讲授、案例分析、小组研讨等启发式、互动教学

**课程时间：**1天

**培训大纲：**

### 一、高效管理团队的9个特征：

清晰的目标、一致的承诺、相互的信任、开放的沟通、相关的技能、有效的结构、恰当的领导、足够的外部支持、快乐的分享成果。

### 二、高效管理团队的4个要素：

1、目标：共同的愿景与目标、建立同理心、让成员参与，听取他们的意见；宣导、建立认同。

2、关系：正式关系与非正式关系；疏导、理解、关怀式的关系；从怀疑到互信；从动荡到稳定。

3、规范：结构性问题与非结构性问题；建章立制比处理问题更重要；人性管理与无情管理。

4、领导力：明确目标与期望的结果；做出样板与标杆；授权、放手让成员去做；密切关注走向；对优秀给予鼓励、对劣差以辅导。

### 三、高效执行力的4个观念

1、世界观：执行力就是生产力；自我潜能的发挥是一种习惯，别做温水中的青蛙；提高职业技能比金钱更重要。

2、人生观：服务别人、成就自己；我为人人、人人为我；付出爱心、收获自尊；生活是快乐的、工作是快乐的；我的快乐我做主、我的努力我做主。

3、价值观：最低级的价值——给多少钱、办多少事。中级价值——尽心尽力、尽力而为、能做多少是多少。高级价值——付出自有回报。

4、职业观：我是自己的老板、自己职业的老板、为老板打工、为自己打基础。职业是成就自己人生的开始。人生的价值在于双赢。

### 四、铸造个人执行力的3个要素：

1、发生问题、找不到原因不放过；

2、发生问题，找不到责任人不放过；

3、发生问题，没有整改措施不放过。

### 五、提高个人执行力的3个关键：

- 
- 1、要敢——不在乎条件；
  - 2、要快——勤奋努力；
  - 3、要对——盯住目标。

#### 六、提高个人执行力的3个秘诀：

- 1、决心第一、成败第二；
- 2、速度第一、完美第二；
- 3、结果第一、理由第二。

#### 七、提高组织执行力的基础：

教练是一种帮助关系，是学习的帮助者通过技巧性的谈话，帮助被帮助者看清自己的状况，找到自己的方法，采取自己的行动，获得持续的执行成果的过程

- 1、以倾听替代告诉；替代部下做事到帮助部下做事；
- 2、鼓励学习与鼓励下属找出问题代替直接指出错误；
- 3、塑造责任、强化责任代替分配责任；
- 4、前景引导代替命令；激励与表彰代替惩罚。

#### 八、提高组织执行力的管理流程：

制订目标、绩效考评、绩效面谈、绩效辅导。

绩效考评只是绩效管理的一个环节，而绩效面谈与绩效辅导更为重要。

#### 九、激励员工，让员工自动自发地快乐工作。

##### 1、零成本的激励

认同员工的创新；

如果员工因创新而导致出错了，对结果要处罚，但同时对他的努力要给予表彰；

让员工在全体人员面前讲授自己的经验；

将优秀的员工的照片放至店面；

##### 2、低成本的激励的其他方式和方法