

高效能人士的七个习惯

【授课方式】

内容讲述、案例分析、游戏互动、讨论点评、情景演练

【培训对象】

中高层管理人员

课程背景

当今的中国市场的竞争越来越激烈，不仅是企业的竞争，更是人才的竞争；企业需要怎样的人才，我们如何才能成长成为一名符合企业需求的优秀人才？在成长为真正精英级的职业经理人道路上，自身的努力固不可少，但机会的把握，同事对你的支持，领导干部对你的提携同样是不可或缺的，你是否想到你的职业生涯也可以像你的产品一样需要经营，只不过你现在经营的“产品”是你自己，你面对的市场是你现在及未来的公司，你善于营销自己吗？销售精英往往能够运筹帷幄，步步为营，他们深谙经营之“道”，你的职业生涯发展是否也应发展有“道”？

企业发展的不同阶段需要不同类型的人才，只有符合发展需求的员工才能得到企业的重视，而江山易改，本性难移，你的个性是你人格魅力的组成部分，是你的特点之一，不一定是你的缺点，为了某些特定的环境而调整改变自己，既会让自己痛苦异常而又往往让自己失去原先的自我，在你的确为你现在的岗位付出努力而仍然无法满足期望之际，你是否应该反思你是否适合你目前的岗位与角色，你是否应该重新定位未来怎样的岗位才是真正符合自己的个性与特点？

本课程以讲师自身服务于几家财富 500 强企业的亲身经历为基础,系统地讲述如何从一名一线的基层人员在不断完善提高自己以适应企业需求的同时，又积极主动地等待机会，寻找机会及创造机会，最终成长为一个能时时刻刻把握住自己的命运的职业经理人的成长过程。

课程大纲

第一章、成功的职场人士须知

- 1、成功的标准如何定义？
- 2、如何才能获得你期望中的成功？

- 3、能力，行为及习惯之间的关系
- 4、你的习惯有哪些？习惯与个人性格形成的关系
- 5、你的能力符合企业的要求吗？你的个性适合当前的岗位吗？

第二章、素质一——积极主动

1. 成功人士的必备素质的基础就是积极主动
2. 人类成功的“四大潜能”
3. 如何对外界刺激采取积极的回应
 - 案例讨论：销售精英的特点
 - 思考问题：消极被动的心态是如何产生的？
如何让你的同事对你印象深刻？我想做与我能做
 - 案例分析：他为什么能如此幸运，步步高升？
让自己变成大海当中的一滴水，不要因为你的进步而与同事产生距离
 - 案例分享

第三章、素质二——以终为始

1. 你会爬山吗？
2. 目标不在于有多宏伟，而在于如何实现
3. 如何结合自身特点及资源目标进行调整
4. 空想的目标是否成立
5. 如何将目标化为实际行动
 - 互动练习

第四章、素质三——要事第一

- 视频欣赏
1. 自我角色分析与定位
 2. 重要的事与紧急的事
 3. 非重要的事情处理技巧
 4. 如何统筹时间
 5. 有效提高效率的三个阶段分析

第五章、素质四——共赢心态

1. 人际环境因素对人生的重要影响
 - 问题讨论：优秀的学生=成功的职业？

2. 别人为何要帮你完成目标?
 3. 如果你的沟通无法取得同事的理解，该如何应对?
 4. 为何有的人能总是能获得别人的理解与帮助?
 5. 信任与诚信的关系是什么?
 6. 信任是如何产生的？
- 互动分析：哪种人是成功的？

第六章、素质五——了解别人，把握自我

1. 什么是问题？
- 互动练习：问题产生的原因是什么？
2. 人们分析问题的模式是什么？
 3. 问题的产生是因为人们的思维模式和角度的不同
 4. 只有按照同样的标准分析问题，才会达成统一
- 互动练习
- 思考题：标准的统一来自准确地表达
- 视频：见机行事
- 思考题：如何灵活运用不同的沟通方式
5. 建立顺畅的沟通渠道，是完成有效沟通的基础
- 案例分析：如何准确传递负面信息
- 视频：冲突是如何产生的？
- 思考问题：情绪对问题处理的影响是什么？
6. 提高情商，就是有效控制自我情绪
 7. 提高情商，就是准确了解他人的情绪和想法
- 案例分析：如何了解他人 NLP 的技巧

第七章、素质六——平衡发展

- 互动游戏：海难求生
1. 如何发挥整体的效率
 2. 优秀团队的特点
 3. 寻求大的共识，接受小的不同
 4. 团队发挥作用的几个阶段
 5. 团队之间建立信任的人际关系
 6. 如何处理冲突(同方向思考问题)
 7. 如何进行开放式沟通

8. 共同远景可以增强团队凝聚力

第八章、素质七——居安思危，不断突破

1. 从依赖到独立是个人的改进
2. 从独立到互赖也是个人的改进
3. 在团队内个人会产生新的依赖
4. 在团队中需要进行自我的超越
5. 个人的超越带领团队不断地得以改进
6. 从内到外，从个人到团队都是不断在改进过程中
7. 整个过程促使团队持续进行改进