
团队建设培训大纲

一、培训目的与收益

通过本课程的培训认识团队工作方式的特点，提高团队的工作技能，支持和促进团队建设，转化工作群体为高效团队。

二、培训对象

这个课程为公司市场销售人员而设计的，特别适合提升销售市场开拓的项目组织的管理能力，案例分析、模拟演练、游戏教学、角色扮演，互动式讨论为你提供展示管理的舞台，我们相信你必有不错的收获。

三、培训内容：详见附件

四、培训时间：2天，14课时

五、培训形式：小组讨论、案例分析、互动教学

六、培训人数：为保证培训效果，控制在25人以内

七、讲师简介

马老师，曾长期任职于某公司人力资源、营销项目经理，长期的领导经验，丰富的实际工作阅历和培训经验，使得他在讲授团队建设课程方面倍具说服力。他思路清晰、逻辑严密、善于运用通俗易懂的语言对课程内容进行讲授，并且案例详实、融会贯通。其课程互动性强课堂生动有趣。

<p>上午 9:00— 12:00</p> <p>午休 12:00</p> <p>—</p> <p>13:30</p> <p>下午 13:30</p> <p>—</p> <p>17:30</p>	<p>第一部分：团队的特征</p> <ol style="list-style-type: none"> 为什么要引入团队？ 组建团队的主要优势 什么是工作群体 有关团队的概念 工作团队与工作群体的差别 团队的远景 什么时候引入团队 团队行为曲线 有效团队的九个特征 <p>第二部分：建立团队</p> <ol style="list-style-type: none"> 团队规模原则 团队成员的能力 团队成员的角色 13 条关键团队操作原则 建立团队的途径 团队的三种模型 团队建设的步骤 团队建设的六阶段 <p>第三部分：团队目标</p> <ol style="list-style-type: none"> 设置目标的原则 目标谈话程序 良好的沟通与倾听艺术 有效会议的工具 团队的行为 畅所欲言的规则 针对问题研究对策 传统对话的方式 <p>第四部分：团队精神</p> <ol style="list-style-type: none"> 团队精神的定义与特征 信任的定义与 5 个维度 信任重要度的顺序 构建信任 培养信任感 	<p>第五部分：团队成员的激励机制</p> <ol style="list-style-type: none"> 关心、促进和支持对团队的好处 事业发展计划和生活计划 新生活设计计划 事业能力和一生的服务 <p>第六部分：团队领导艺术</p> <ol style="list-style-type: none"> 团队领导力 团队领导的任务 团队领导自身角色的转换 团队领导模式 优秀团队领导的原则 团队的授权 授权别人工作的目标 团队领导的沟通 <p>第七部分：团队决策的方法</p> <ol style="list-style-type: none"> 何时采取集体决策 做出集体决策的态度和行为 做出集体决策的步骤 团队有效决策的衡量标准 全体决策制定过程的两种重要认知机制 群体思维的特征 团队思维决策的特点 团队所需要的 6 种组织支持 <p>第八部分：团队的绩效考核与奖励体系</p> <ol style="list-style-type: none"> 企业文化变革模式 人们为什么抗拒变革 变革的方法 减少抗拒 对外关系-了解外部环境 组织关系越简单越好
---	---	---

