

# 《靠结果生存—职业训练》课程大纲

**人数：100——300**

**适合人群：内训或公开课；中高层**

## **课程内容精要：**

当中国企业不再热衷“点子”、“炒作”、“包装”“广告轰炸”等等营销热点，当“执行”，“细节决定成败”，“狼图腾”这样的书销量超过百万的时候，我相信，这些现象正在向我们宣布一个转折时代的到来：打造内功，而不是炒作市场，正在成为中国企业家关注的主流。而“结果至上—职业化训练”就是帮你修炼内功的致胜之道。

### **第一单元 与危机赛跑**

大背景

激烈的赛事

决胜之本

与狼共舞必先为狼

结果启蒙：每一位优秀员工的使命！

### **第二单元 结果是什么**

1、定义结果，就是定义客户；定义客户，就是定义工资

如果目标没有做到，我就出局：戈恩如何拯救日产/没有结果，客户就不会付钱，没有钱，员工工资从何而来？

2、公司为什么聘请你——承诺结果、创造价值是员工的天职

谁应当对结果负责？/结果平台：管理者是员工的客户，员工是管理者的延伸/公司为什么付你薪水

3、“结果”是什么？

结果三化—什么才是真正的结果/以终为始的管理：只交换结果，不交换过程

### **第三单元 如何创造结果**

1、优秀员工的特质：要结果不要任务

外包思维：如果你是供应商，会如何？/警惕结果陷阱——好态度=好结果，没错误发生=好结果

2、如何创造结果：外包思维，结果心态与行动第一

外包思维：没有坏人，只有坏的制度/结果心态：赚钱是结果，创造价值才是原因

3、应该具备的职业化态度

这是我的“工作”——高度重视

“这”是我的工作——尽心尽力

这是“我的”工作——尽职尽责

#### **第四单元 锁定责任，才能锁定结果**

1、锁定责任——建立一对一责任

2、时间守恒——每个人照顾好自己的猴子

3、授权——让下属把猴子当自己的养

4、做重要而不紧急的事，猴子才不会累死

5、猴子也需要快乐

6、检查和监督能让猴子进化

#### **第五单元 客户价值——决定企业生死的唯一要素**

1、你的工资是谁发放的？

2、时代转变——产品经济时代转向客户经济时代

3、客户是什么——如何对待自己的父母

4、客户价值是什么——满足客户多重需求，超越客户期望

5、客户价值的意义——客户价值成就基业长青

6、客户价值怎么用——如何让客户价值在企业落地

#### **第六单元 全员行动**

1、合作积聚力量

2、抱团打天下

3、与企业同舟共济

4、为结果而工作