

班组长报商联管理

【课程背景】

“基础不牢，地动山摇”，班组是企业的细胞，班组长战斗在企业管理的第一线，号称“兵头将尾”，班组长八小时盯在现场，第一个发现问题，第一个分析问题解决问题，“官职”虽小，因而班组长管理素质的高低，直接影响着产品质量，安全生产与员工士气，直接关系到企业经营的成败，因此班组建设具有特殊的重要性，

三流企业看高层，二流企业看中层，一流企业看班组长！

【课程收益】

- 了解什么报商联的定义，目的与作用
- 掌握报商联的三大基本点与障碍
- 掌握报告的种类，方法与工具运用
- 掌握联系的思路与方法
- 掌握商谈的思路与步骤

【课程对象】

中基层管理者，储备干部等

【课程时长】

1天（6小时/天）

【课程老师】

郭涛老师

【课程方式】

授课方式：50%理论+40%案例演练+10%点评总结

【课程大纲】

一、报商联概论

案例导入：墨子的故事

1、公司的期望

- 公司文化号召
- 个人能力展现
- 高绩效工作的需要

视频案例：士兵突击片段

2、报商联的意义

- 企业需要什么

课堂演练：测试题

- 协同不可或缺
- 沟通必须到位
- 报商联导入

3、报商联定义与要素

- 报商联的目标
- 达成共同的协议
- 报商联的信息，思想与情感

4、报商联的基本点

- 心态

案例：吸烟

- 关心

案例：买书

- 主动

案例：排队

5、报商联的双向性

视频案例分析：家有喜事片段

6、报商联的障碍

- 个人障碍
- 组织障碍

案例：李世民

案例：老板办公室

二、报商联之报告篇

视频案例分析：神探狄仁杰片段

1、报告的内涵与类型

案例：为什么会这样？

- 报告的重要性
- 指令—执行—反馈—PDCA
- 报告注意事项 PDCA 表

2、高效报告技巧（5W2H表）

- 事项整理要清楚—5W2H

案例：奥运会报道

视频案例：历史转折中的邓小平片段

现场演练：三分钟报告

- 对方情况要确认-时间/场合/方式/心情

视频案例：三国演义片段

- 开场简洁说结论

视频案例:高考汇报

- 详细信息适时报
- 事实意见推测要分清

案例：小五的报告

- 用提问消除疑虑

现场演练：“迷路”

三、报商联之联络篇

- 1、通知，确认与反馈（管理看板）

游戏演练：折纸

- 必要“事项”提前打招呼
- 临近事前的二次确认

案例：A公司与B公司怎么了

- 间接的联络必段确认

案例：传真为什么没收到

- “确实收到”应主动反馈
- “过程回应”替人解忧

2、传达与交接（交接班表）

现场演练：为什么交接班总是出问题

3、联络完整要“明言”

- 不做无言的联络

案例：琵琶行

- 报忧要明言，及时

四、报商联之商谈篇

1、商谈的含义

2、主动商谈的意识

案例分析：让地三尺

3、如何进行商谈（商谈明细表）

视频案例：历史转折中的邓小平片段

现场演练：小李应如何商谈

4、报联商之注意点

- 变更更需报商联

- 认真确认信息

总结，答疑