

# 无条件执行力：100%达成结果

项目背景：

执行，是企业永远的话题。

好的战略必须要有好的执行，没有执行，结果等于“0”！但是企业执行力的提升却不是一件简单的事情，原因就是执行力的提升涉及到的因素太多了。部门之间配合不好不行、企业文化差劲不行、绩效考评导向错误不行、发展战略和目标设定不对不行、部门管理者素质和能力差不行、员工队伍缺乏训练不行……

企业要提升执行力，必须要有一个好的运行环境以及训练有素的高效执行团队。一个在可口可乐公司年销售额做到10个亿的管理者，到了另外一家公司可能连销售额100万也做不到，《孙子兵法》中有一句话，叫做‘求之于势，不责于人’说的就是这样一个道理。企业执行力不好，94%的问题出在系统上，6%的问题出在个人上。那种头痛医头、脚痛医脚的做法不能从根本上解决问题，所以要提升企业执行力，必须系统、全面地看待执行力问题，本篇课程主要解决执行环境及能力系统性的问题。

培训对象：

企业中高层管理者，后备干部；

课程时间：2-3天

课程目标：

- 1、使学员掌握提升自身执行力的三个主要方法
- 2、使学员掌握提升属下执行力的三个主要方法；
- 3、使学员掌握创新性解决问题的思路和方法

课程内容：

## 第一部分：自我执行力提升

### 一、关注要事

- 1、要事第一的原则
- 2、莫把现象当原则

- 3、 识别“关键的少数”
- 4、 80/20 原则在工作中的应用
- 5、 练习：识别工作和发展中的要事

## 二、上传下达，完全执行指令

- 1、 “倾”“听”的技巧
- 2、 高效表达的 4 原则
- 3、 表达内容的 5 要
- 4、 学会下指令
- 5、 沟通期望
- 6、 处理异议的 LSCPA
- 7、 希望对方改变的有效四步法

## 三、选择正确的思维框架

- 1、 “每日创新力”的启示与思考
- 2、 与原则一致的思维
- 3、 修炼自己的价值观
- 4、 产能与产出平衡原则
- 5、 关注可改变的方面
- 6、 从自身找原因
- 7、 关于员工如何树立正确观念的做法
- 8、 如何正确看待保险行业
- 9、 如何正确地看待自己

## 第二部分：提升下属执行力

### 一、建立员工责任感

- 1、 责任感缔造结果
- 2、 对“谁”负责：我们可以选择
- 3、 对“什么”负责：行为、制度、流程还是结果？
- 4、 什么是最终结果

- 5、 没有任何借口
- 6、 建立员工责任感

## 二、清楚“要什么”以及“如何要”

- 1、 高目标才有动力
- 2、 高目标才能聚集优秀人才
- 3、 结果导向的思维
- 4、 清楚“要什么”以及“如何要”

## 三、团队长处嫁接

- 1、 一个人不能完美，长处嫁接团队可以完美
- 2、 贝尔宾团队角色的认知与实践
- 3、 团队角色与组织角色的互补

## 第三部分：创新性解决问题

### 1. 问题及问题的界定

- 什么是问题
- 问题为什么依然是问题
- 人们界定问题时常犯的三个主要错误
- 寻找关键驱动因素

### 2. 认识创新及创新包含的内容

- 由手推车设计方案说开去
- 创新目的与命题的选择
- 创新三大步骤
- 信息的收集
- “专家”团队成员的选择
- 集思广益：问题的分析与创意方案选择

### 3. 创新要围绕客户、问题或目标来进行

- 视频：宝马汽车围绕客户来设计
- 创意为谁、涉及谁、说服谁？
- 创意为什么？

- 计划如何？
- 如何才算成功？

#### **4. 为创意热身**

- 开启右脑之旅
- 创新规则：任何负面评判都会改变创意提出气氛
- 为创意热身
- 谨防创意杀手
- 拥有好奇心——最强大的东西

#### **5. 创新落地实用方法**

- 客户旅程地图法
- 创新从 1 到 2
- SCAMPER 思维跳跃法
- 眼罩法：开辟全新领域
- 行业互换：他山之石
- 原型法：创意实施与控制
- 

培训形式：以课堂训练为主，辅以讨论，课下练习、讲评，案例教学。