

课程名称：《高绩效团队建设：如何确保 1+1>2》

主讲：朱晓刚老师 6 课时

课程目标：

- 1.掌握团队的组建原则；
- 2.了解团队领导自我管理风格；
- 3.了解团队绩效管理常见难点与解决方法；
- 4.了解团队激励常用手段手段
- 5.掌握团队工作目标与计划管理

课程对象：分支行分管零售行长、一线营销主管

授课方式：案例分析、角色扮演、问卷测试

课程大纲/要点：

一、新时代、新世代与新管理思路

- 1、金融业四大新形势
- 2、新世代 90 后员工特点
 - 思维特点
 - 沟通特点
 - 行为特点
 - 工作特点
- 3、新世代的价值观：喜欢与不喜欢
- 4、应对 90 后的新管理思路
- 5、如何建立管理的基石：信心与信任

6、管理问题诊断技术框架：案例角色扮演：如何引导孩子考高分？

二、银行团队建设与团队领导

- 1、团队的基本特征
- 2、团队与团伙的差异
- 3、团队冲突的处理：究竟是什么维持了团队的战斗力和凝聚力？
- 4、团队诊断：不同阶段特征及不同管理要点建议
- 5、团队的三种常见陷阱：从众、混日子、只管自己
- 7、员工对团队的忠诚度判断

三、团队工作目标与计划授权

- 1、团队的管理重点：思考员工根据什么自我管理？
- 2、工作目标的确定与沟通要点
- 3、案例：目标导向的管理思维与解决问题导向的业务思维的碰撞
- 4、如何做计划？（PLAN）
- 5、如何确保执行不走样？（DO）
- 6、检查中要注意的要点有哪些？怎样才能做好检查？（CHECK）
- 7、调整与反馈（ADJUST）
- 8、完整的工作计划管理循环
- 9、如何判定工作中的轻重缓急？（向上沟通）

四、银行团队的绩效设计与绩效结果分析

- 1、领导在考核中常见心理
 - 2、绩效设计原理与禁忌
 - 3、绩效设计要点与步骤
 - 4、绩效考核的结果分析
- 案例：如何做好绩效数据分析与管理
- 5、数据分析的三重境界

五、银行团队的辅导与激励

- 1、激励、反馈与辅导的不同时机

- 工作辅导的基本判断逻辑和流程
- 2、激励的基本心理学原则、方法
- 3、领导辅导技能自测
 - 领导风格自测
- 4、辅导下属的基本技能：听、问、说
 - 倾听：听什么？
 - 练习：敏感度练习&行为透露出的信息
 - 如何判断下属说的是真是假？
 - 说服他人的心理学原理与应用