

课程名称：《银行团队执行力提升》

主讲：朱晓刚老师 6-12 课时

课程目标：

- 1、塑造与建立执行的心态；
- 2、树立执行的目标；
- 3、掌握提高执行力的规划方法；
- 4、掌握执行中的沟通技巧；
- 5、掌握团队成员角色搭配理论
- 6、掌握领导者角色定位
- 7、掌握激励、辅导基本技能

课程对象： 分支行分管行长、网点负责人、一线营销主管、会计主管、储备干部、客户经理

授课方式： 案例分析、录像观摩、角色扮演、问卷测试

课程大纲/要点：

一、心态与执行力

1、负责任的心态

【案例讨论】：谁应该负责任？

- 百分百后果与百分百责任
- 责任与借口

2、积极的心态

- 人在挫折前的三种选择
- 人生成就的命运图解

3、坚持的心态

- 有坚持这事儿吗？
- 为何有的人比较能坚持？
- 人生的两个命运圈

4、追求结果的心态

- 任务与结果：做了 VS 做到
- 结果与行动
- 以终为始的行动计划

二、目标与执行力

1、执行从制定目标开始

【案例讨论】：物品分类公司

2、目标与目的的区分及相互影响

3、目标的作用

4、什么是好的目标？（SMART 原则）

5、多个目标的排序

【课堂练习】目标制定与分解练习

三、计划与执行力

1、如何做计划？（PLAN）

2、如何确保执行不走样？（DO）

3、检查中要注意的要点有哪些？怎样才能做好检查？（CHECK）

4、调整与反馈（ADJUST）

5、完整的计划管理循环

四、激励、考核、辅导与执行力

1、团队的激励：原则、方法

2、领导在考核中常见心理偏见

3、绩效考核：要点与步骤

4、过分地依赖于奖惩制度带来的消极影响

- 5、激励、反馈与辅导的不同时机
- 6、密码学习案例：技能辅导的具体步骤
- 7、领导在辅导中的沟通风格自测 PAC

五、领导与成员角色定位与执行力

- 1、团队的特征
- 2、团队对组织的影响：益处与害处
- 3、团队对个人的影响：促进与障碍
- 4、团队组建与发展周期
- 5、团队成员角色搭配
- 6、团队领导的角色定位
- 7、团队凝聚力的影响因素

六、沟通与执行力

- 1、倾听的技巧
- 2、观察的技巧
- 3、提问的技巧
- 4、表达的技巧