

# 房企高效团队建设与管理

## 一、课程背景：

- 为什么从上往下看：高层很孤独，中层很盲目，基层很麻木！
- 为什么从下往上看：高层很无理，中层很无助，基层很无辜！
- 许多中层干部并不是学管理出身，而是因工作出色，由业务骨干提拔到管理岗位上来，因此常常沿袭做员工时的思维模式和处事方法。对于管理，他们依靠的是零散的经验和本能的直觉，没有掌握科学的方法和技能，更没有进行系统化地思考和梳理……

## 二、课程目的：

- 如何凝聚人心？如何激励团队？
- 如何权变和矛盾冲突处理？
- 如何带领团队（团队建设）？
- 传授相关的方法和技巧；
- 帮助学员改善领导者角色意识；
- 明确团队执行力来自于卓越的领导艺术；
- 明确提升领导力的最终目标是改善执行环境；
- 系统地学习必备中层领导技巧，提升学员的中层领导技能。

## 三、课程特色：

- 以解决问题为框架，根据快速学习法的要求和成人学习的特点，在讲师教授的基础上，设计了针对性的训练，让学员可以复制我们的能力；
- 气氛活跃互动，内容启发顿悟，方法实用可操，设自由问答时间解决实际困惑；
- 效果简单、轻松、互动；
- 无教材，无笔记，快乐学习，当场领悟和掌握。

## 四、课程收益：

- 了解高绩效团队的特征；
- 掌握团队建设的原则、程序和方法；
- 掌握有效运行高绩效团队的方法和技巧；
- 掌握有效提升团队领导能力的技巧；
- 学习团队激励的技巧。

## 五、课程时间：2天，6小时/天，亦可根据企业具体情况和时间要求调整课程大纲内容

六、课程对象：房地产企业部门经理、主管等中高层管理人员

七、课程方式：包括课堂讲述、案例分析、互动交流、头脑风暴和现场问答等

八、课程大纲：

(一) 房企团队实践的认识

- 01、企业中的常见破坏团队的行为
- 02、团队建设的一些致命伤
- 03、高绩效团队的特征
- 04、西点军规关于团队的篇章
- 05、团队与群体的区别
- 06、团队模型

(二) 房企团队发展阶段与管理风格

- 01、团队成立期的行为特征及管理
  - 01) 团队启动的工作步骤
  - 02) 同化会议上的关键点
  - 03) 团队如何分配任务
  - 04) 成立期的工作重点
- 02、团队动荡期的行为特征及管理
  - 01) 如何帮助出现动荡的团队返回正轨
  - 02) 动荡阶段的冲突如何处理
  - 03) 动荡期的工作重点
- 03、团队稳定期的行为特征及管理
  - 01) 团队完全从“我们”角度思考，并开始真心合作及改善流程
  - 02) 团队最初制定的流程指导原则可能需要提炼以更准确地适应工作需要
  - 03) 稳定期的工作重点
- 04、团队高产期的行为特征及管理
  - 01) 高产期如何持续维护和长久保持
  - 02) 高产期的工作重点

(三) 房企团队角色的管理

- 01、团队角色与组织角色

## 02、不同团队角色的管理要点

- 01) 实干者
- 02) 协调者
- 03) 信息者
- 04) 监督者
- 05) 凝聚者
- 06) 完美者
- 07) 推进者
- 08) 创新者

## 03、团队角色的认知

- 01) 认知自己在团队当中的角色
- 02) 认知他人在组织当中的团队角色

### (四) 房企高效的团队激励的方法

- 01、激励基础
- 02、员工激励
- 03、双因理论
- 04、期望理论
- 05、公平理论
- 06、强化理论
- 07、归因理论
- 08、激励原则
- 09、错误激励
- 10、激励方式

### (五) 房企团建建设步骤回顾