

《银行领导力 II--卓越银行管理者超级影响力》

【课程背景】

在互联网金融、城市扩大化的竞争压力下，对国有银行尤其是中小银行正在造成空前威胁；我国的商业银行正面临着一个日新月异的变革，一个飞速发展的时代，商业银行能否面对国内国际两个市场的竞争的挑战，能否成功地与国际惯例接轨，能否从一个粗放的商业银行变成现代化的商业银行，能否成为一个适应新市场的现代化强大的银行？提升管理层的领导力，带领员工用新的方式拥抱这个新的时代至关重要。

随着银行员工年轻化与年长员工的两极情况越来越明显，移动互联网对员工的影响逐渐增强，单靠制度、命令、权威去领导员工越来越难。团队带不好，造成人才流失、业绩下滑的情况将越来越严重。同时，在移动互联网时代，客户的多变性、个性化、社群性特性越来越强。通过培训员工例如《网点外拓营销》《网格营销》《标杆网点》等课程其实只是短期有效，无法达到长期有效性。在企业（银行）内部来说，最有效的变革一定是自上而下的，想想看，一个银行的管理者思想上改变了、行为上改变了、领导与管理的方法改变了，员工甚至都不需要外请老师来做什么培训（很多银行员工的一线实战经验远比外请培训师丰富多了），就能提升银行业绩，提升员工积极性。那么在移动互联网+时代，银行管理者如何提升自己的领导力？如何通过提升自己的影响力让你的员工自动自觉愿意追随你呢？如何通过提升自己的影响力去影响客户影响他人，让他们信任你愿意成为你的拥护者呢？

本课程是《卓越银行管理者的五个核心行为》课程的进阶篇。

美国领导力大师约翰·麦克斯威尔 (John Maxwell) 说：领导力的核心就是影响力

世界组织行为学大师保罗·赫塞 (Paul Hersey) 说：领导力就是影响力

【课程收益】

银行管理者掌握权威心理、权威修炼、人格分类等知识技能，扩大自身管理影响力，从而可以轻松地影响员工，影响客户；让银行收获一批具有足够影响力的管理者，进行银行高效管理，提升企业业绩。

【课程时间】 2-3 天

【授课对象】 银行各级管理者

【授课方式】 小组研讨、情景演练、测试、案例分析、讲师讲解及总结

【课程大纲】

第一讲：提升你的能量影响他人

一、内在修炼提升气场影响力的 DNS 法则

训练方式：现场体验式训练

二、外修提升气场影响力的 LOS 法则

训练方式：现场体验式训练、演练。

第二讲：权威影响力

一、权威影响力的三大心理要素

二、成为卓越领导者的三个秘密

训练方法：视频演示、互动讨论及分析

三、提升权威影响力的六大因素

第三讲：人格影响力

导入：领导者人格魅力哪里来？

一、塑造你的人格魅力的四力模型

二、知己解彼的 DISC 人格特征分析术

三、影响他人的十大人格特征

第四讲：管理者社交影响力

一、用断舍离克服社交恐惧症

二、出席社交场合前期的“五准”工作

三、社交影响力

四、社交之后建立人际关系的 3M 法

训练方式：现场情景演练

第五讲：心理影响力

一、影响力的两大机制

二、影响力之互惠--礼尚往来的个性化之道

三、影响力之承诺和一致

四、影响力之社会认同的两项秘密

五、影响力之喜好的五项关键要素

六、影响力之关联

七、影响力之让对方成为你需要的那种人

训练方式：全部体验式、场景式训练