

《团队打造及业绩提升》

邓博

课程背景

企业靠战略牵引，战略靠业绩来实现，而战略和业绩都靠团队来达成。打造达成业绩提升的团队，是每个企业创始人和决策层最关心的问题。如何找到业绩提升的方向和着力点，如何夯实业绩提升的基础和保障体系，又如何打造确保高绩效团队？

团队究竟是什么？为什么团队如此盛行？在组建团队的过程中有哪些问题？如何引导和带领不同风格的团队？怎样培育团队精神？如何打造团队执行力？

学习收益

1. 学习华为的业绩提升与团队打造的经验和方法；
2. 理解业绩提升金三角模型的逻辑关系；
3. 发现公司业绩提升的切入点和途径及方法；
4. 掌握打造高绩效团队的四个关键方法。
诊断团队的发展阶段并采用不同的领导风格；
运用激励、教练、授权等手段，提升团队成员意愿和能力
建设优秀的团队文化，培育团队精神，打造团队执行力。

课程时长：1天（个小时）

课程对象：

企业中高层管理干部

课程提纲

第一单元 向华为学经营

1. 视频欣赏
2. 我们业绩增长有哪些问题
3. 头脑风暴：华为成功的KSF
4. 从华为的BLM模型来看企业持续增长
5. 任正非的三个管理思想

第二单元 业绩提升的四个核心方法

1. 对比华为，我们可以从哪些地方提高业绩？
2. 管理者必须有的战略和经营思维
3. 企业经营的五层架构与业绩增长金三角模型
4. 方法1：用战略去统一团队思想：WHAT-WHY-HOW的逻辑
5. 方法2：用OGSM构建详细落地的经营地图：从产品-市场-效率中发现增长点
6. 方法3：华为销售的铁三角和三板斧：最小组织的高效运作模式与设计
7. 方法4：明晰的业绩评估与激励体系：HGIS的应用
8. 思考与设计企业的业绩提升四个切入点

第三单元 管理者打造团队的四个重要方法

1. 靠一个又一个市场胜利激励团队
2. 高绩效团队的特征与构成

3. 管理者的情景领导能力
4. 方法 1：做“以客户为中心，以结果为导向”的高效管理者
5. 方法 2：主抓 3 件有效管理重要工作：计划、控制、复盘
6. 方法 3：团队管理的 4 个手段：授权、激励、辅导和冲突管理
7. 方法 4：9 招打造团队自驱力，激活个体和组织

总结