

从业余选手变成职业选手

--《团队职业化训练营》培训大纲

【课程目的】打造“专业、商业、敬业”的职业化团队，现场训练职业化修炼方法。

【上课方式】个性化、训练式，讲的是自己企业的案例，解决的是自己企业的问题，教的是自己企业可以用的方法。

【标准课时】调研一天，培训两天

【参加人员】全体员工

我们都知道一场体育比赛，如果是职业选手与业余选手比，那么业余选手会输的多么惨，不幸的是，当我们现在还是业余队的时候，却在WTO这个竞技场上，一下子碰上了职业选手，躲是躲不掉的，比赛已经开始了……。

市场竞争几年一轮回，当每轮结束的哨声响起的时候，完成职业化的企业都将进入下一轮比赛，而依然停留在业余队水平的企业将被迫降级，甚至永远被淘汰出局。

比赛已经开始，时间非常紧迫，不能犹豫，更不能等待，只有一边比赛，一边训练，在比赛中尽快把自己锻炼成为职业选手！

这是时代兴邦两年来最受企业欢迎的课程，也是目前国内最系统讲解职业化、训练职业化的课程，课程中我们设计了大量生动活泼的互动形式，在快乐中学习职业化，所以，我在这里隆重推荐给正在致力于打造职业化团队的优秀公司。

--- 孟志强

第一部分：职业选手---我们的职业追求

概述：世界上的公司只有两类团队，一类是职业团队，一类是业余团队。职业团队拥有职业选手，他们以专业、商业和敬业的职业素质提供一流的产品与服务，在市场竞争中所向披靡。业余选手成为职业选手这个过程就是职业化过程。

一、人的素质决定企业的未来

- 1、职业化就是竞争力，竞争的关键是人的职业素质的竞争；
- 2、职业化就是生产力，有职业素质的人，企业的无效劳动才会减少，生产才会提高；
- 3、职业化就是执行力，执行是要结果的行动，职业化心态与能力是执行的保证。

我们的口号是：“从业余选手向职业选手转变，从职业选手向职业高手转变”！

二、职业选手与业余选手的四大不同

- 1、行为上：业余选手做事马虎，职业选手做事认真；
- 2、专业上：业余选手浅尝辄止，职业选手永无止境；
- 3、商业上：业余选手以我为中心，职业选手以客户为中心；
- 4、敬业上：业余选手消磨时光，职业选手惜时如金。

三、职业化的三个标准

- 1.专业：只有像职业选手那样提高专业水平，才会具备终身就业的能力；
- 2.商业：只有像商人一样去做价值交换，才会得到实实在在的报酬；
- 3.敬业：只有像热爱生命一样热爱自己的职业，才会受到别人的信任和尊重。

第二部份：专业技能---职业人的生存之本

概述：俗话说：“没有金刚钻就别揽瓷器活儿”，专业能力是一个人的生存本领，没有专业技能就失去了职业，专业程度越高，职业人的身价越高。

一、为什么要专业？

1. 专业就是“看家本事”。这是一个用钱买专业的社会，没有专业，就没有雇佣关系的存在，专业是谋生的手段，是职业化的底线；
2. 专业水平，决定了你做出什么样的结果，结果的价值决定了你的人生价值。

二、什么是专业的三个内涵、三个标准？

1. 专业的三个内涵：

- 专业是知识，外行看热闹，内行看门道；
- 专业是技能，公司业务是技能，公司管理是更高的技能，我们忽略了领导也有专业技能；
- 专业是态度，精益求精的认真精神是专业精神的核心。

2. 专业的三个标准：

- 精，专业就是精致，精益求精，规范有序，凡事要做到极致，让客户惊叹；
- 高，专业就是高手，高见解，高水准，高目标，高价值，让客户感到惊喜；
- 快，专业就是速度，速度快，效率高，干净利落，让客户感到惊奇。

三、如何成为专业选手？

- 1、一个人：锁定目标，专注重复：千百次地把事情做精做透，就是专业；
- 2、两个人：教会徒弟，成就师傅：教会别人，等于成就自己；
- 3、一群人：专业合作，成长最快：团队优势互补的合作中，专业水平得到最快提高。

第三部分：商业交换---职业人的信托责任

概述：董事长的责任是股东会委托的，总经理的责任是董事会委托的，部门经理的责任是总经理委托的，员工的责任是部门经理委托的，这是一种信托责任，履行这个责任需要一种契约精神，这种精神的实质就是“拿人钱财，替人消灾”。

一、职业哪里来？

- 1、交换产生商业，商业产生职业：自给自足的自然经济条件下，没有交换，也就没有职业，社会专业化分工以后，在商品经济条件下，有了商品交换，就有了提供专门商品的职业；
- 2、信任才有托付，受托才有责任：信托责任，就是基于信任才托付，就是雇主的初衷；承诺雇用，就是承诺责任，这是受雇人的责任。从股东到员工，是层层信任与委托关系；
- 3、雇用是一种契约，履约就是契约精神：是所有者或者上级把公司或者部门托付给受雇人管理和经营，你的职责是资产保值增值。受委托就有了职业责任。

二、契约精神的表现是什么？

- 1.自觉：不用别人看着，不用别人督促，不在意是不是有人检查，按照要求自觉去做；
- 2.负责：明确自己的责任，尽到自己的责任，不达目的决不罢休；出了错主动承担，下属有错 80%要承担；
- 3.公平：
 - 对上级，多给不要，少给不行，干好了是应当的，给奖励也不反对；
 - 对下属，有功者赏，有过者罚，无功无过者批；帮助成长，要求结果，主持公平与正义。

三、如何树立契约精神

- 1.观念上：像商人一样经营自己。公司的本质是商业交换的平台，员工也是商人，一边是客户，一边是自己，公司定规则，契约精神从经营自己开始；
- 2.行动上：“拿人钱财，替人消灾”。承诺的事一定要办，办就办的让人满意。不能承诺了不作为。可以不同意，如果是决定了，保留意见也要执行；
- 3.制度上：公司要建立职业文化与规范，员工用职业文化与规范文化约束自己。

第四部份：敬业精神---职业人的第二生命

概述：人有两条命，一是自然生命，二是职业生命，敬业的人热爱自己的职业生命，就像热爱自己的自然生命一样，他们表现出强烈的忘我意识，全身心地投入工作，他们已经不是一个普通的员工，而是我们的团队的精神象征。

一、对敬业的两种误解

- 1、热情，如果没有结果，不是敬业；
 - 2、忘我，如果结果客户不满意，也不是敬业；
- 敬业是专业、商业基础上最高的职业境界。

二、什么是真正的敬业？

- 1、敬业精神是一种绝对精神；
- 2、热爱自己的第二生命；
- 3、成为团队的精神象征。

三、如何做到敬业呢？

- 1、提升自己的快乐指数；
- 2、忠于自己的职业价值；
- 3、对客户高度的责任感；
- 4、持续的创造热情。

第五部分：法治观念----职业人的道德训练

概述：行为的底线是专业，思想的底线是法制，不守法，职业化将一切皆无，法律是最低的道德，道德是职业人自我约束的标准，也就是我们常说的“自觉性”，没有监督，一样做得优秀。

一、四大“违法现象”：

法律是道德的底线，道德是职业化的底线。

1. 同业竞止；
2. 以权谋私；
3. 盗窃公物；
4. 行贿受贿。

二、基本职业道德规范

- 1、遵守规则：不违约，不抗命，不犯法，不违反公司制度；
- 2、诚实守信：不说谎话，不回避责任，不违背自己的承诺；
- 3、避免冲突：不请亲朋好友任职，不与亲朋好友做生意，不用私户存取公款；
- 4、严守机密：不随手放保密资料，不随口讲公司要事，不给对手公司机密。

三、讨论：不职业化的十大行为

- 1、一线员工常犯的不职业化十大行为；
- 2、管理人员常犯的不职业化十大行为。

四、公司如何法治化

- 1、不给犯错误的机会；
- 2、让违法的成本增高。

第六部份：角色转换---职业人的思维训练

概述：职业化出现问题，大多是角色自我确认出了问题，以为别人犯错就是自己犯错的理由，把自己等同于别人，这就是错误的角色认知，什么是正确的思维呢？就是别人犯错不是我犯错误的理由。

一、职业化的三大死敌

- 1、江湖文化：爱恨情仇是某些公司每天上演的闹剧；
- 2、小家文化：狭窄的小家氛围让员工公私不分，让原则葬送在和气之中；
- 3、权谋文化：“公司政治”是破坏公司制度化的病毒。

二、职业化修炼三大原则

- 1、尊重客户就是尊重自己；
- 2、维护公司就是维护自己；
- 3、成就他人就是成就自己。

三、6个“两回事”训练法

- 1、别人和自己是两回事；
- 2、功劳与苦劳是两回事；
- 3、批评与表扬是两回事；
- 4、过去与现在是两回事；
- 5、感情与原则是两回事；
- 6、公事和私事是两回事。

第七部份：七项修炼 ---职业人的行为训练

概述：优秀公司的职业化不是天生的，是商业文明进化的产物，也是在平时管理中训练出来的，有些时候，不是我们不懂得，而是我们不去做，行为就是习惯，只要我们训练有方。

一、职业化是可以训练出来的

- 1、人性不好改变，但是环境很好改变；
 - 2、多数人不好改变，但是少数人很好改变；
 - 3、社会不好改变，但是企业很好改变；
- 结论：不是不好改变，是改变的方式不对。

二、职业化训练的9种基本方法

- 1、首因效应法：人生的转折点就是职业的新起点；
- 2、控制法：控制自己，本身就是对意志力的考验；
- 3、重复法：把简单的事千万次的做好，就是专业，就是不简单；
- 4、环境营造法：用文化与工作环境影响职业化行为；
- 5、机制保障法：用制度不给人以犯错误的机会；
- 6、细节纠正法：在细节中教练员工懂得职业化；
- 7、外部教育法：让第三方进行教育和训练，包括客户、同行。

第八部份：身心健康---职业人的气质训练

概念：职业化不仅仅是外表的打扮和行为的规范，更加重要的是身心康健，没有良好的身体素质，职业生命的质量就不会高，没有良好的、成熟的职业化心态，走的远也是不太可能的。

一、职业行为---没有规范的职业行为，就没有商业交流与合作的标准

- 1、行为是辨别职务的标志；
- 2、员工行为的规范，是公司规范的标志。

二、职业仪表---没有规范的职业仪表，就没有客户的鉴别与尊重

- 1、仪表是商业交往的信号；
- 2、仪表是公司形象的展现；
- 3、仪表是方便工作的实际需要。

三、职业保健---没有职业的保健，就没有职业生命的质量

- 1、职业化的意义在于提高生命的质量和价值；
- 2、身体与事业、生活共好，才是真正的职业化。

四、职业心理---没有成熟自信的职业心理，就没有职业生命的意义

- 1、不卑不亢，是成熟的职业心态；
- 2、超越自我，是积极的职业心态。