

# 从优秀到卓越-个体的商务素养提升

---

【授课老师】高海友

【课时安排】2天

【授课方式】核心法则讲解、案例分析、角色扮演，启发式、互动式教学。

【授课大纲】

## 一、 我们需要以什么心态适应当前的市场变化

1. 当前互联网形势下的市场营销的认知
2. 市场运作规律理论模型
3. 营销理论模型：3P、漏斗
4. 市场运作规律

## 二、 卓越个体的七大心理模式（心态）

### 1. 相由心生

- a) 你是你选择的你

### 2. 做个有自我要求的人：

- a) 精，第一精神

### 3. 积极而不是消极；

- a) 积极乐观（阳光心态）来自智慧，而不是无知者无畏；
- b) 你选择看什么，角度、是智慧
- c) 精英模型
- d) 自动而不是推动-主动而不是被动

### 4. 正确的价值观是能量之源

- a) 角度—服务心态—
- b) 付出原来是收获
- c) 为他而不过私
- d) 价值观：先他后我的价值观

### 5. 面对任务的两个心理模型

- a) 结果论：稳准狠（卓越）；为目标锲而不舍的不放弃精神；要功劳不要苦劳，没有借口的执行力；强势心态-狼性、四无；
- b) 身份论：居善地、位置论

### 6. 熬得住的心态

- a) 平常心
- b) 把坚持养成习惯
- c) 把努力养成习惯
- d) 等待是一种能力：收获需要播种和维护，也需要等待。
- e) 时间的驾驭，是个大能力。--醒面

### 7. 团队精神：（仁）

- a) 牺牲、配合、协调、服从、忠诚；

- b) 自律、慎独、纪律
- c) 对私的抑制能力。
- d) 位置、职责的使命感
- e) 感恩、宽容

#### 8. 风险意识：

- a) 边界意识、风险意识
- b) 知止意识，过犹不及
- c) 没有风险意识的人不能对应性授权

### 三、 提升卓越个体的八大行为模式

1. **敬业**：不仅是早九晚不五、细节、纪律
2. **主动**：主动而不是被动
3. **敏锐**：快速反应，极度敏锐
4. **高效、实效**：纲举目张的要素要件能力
5. **实在、实干**：细节能力、本质能力、按部就班能力、结硬寨打呆仗的能力、守拙、慢的能力
6. **习惯性坚持**：耐性、不放弃、忍耐
7. **职业化**：规范能力、流程能力、认真、节约意识
8. **仪式感**：个体、工具包、流程

### 四、 卓越商务型个体的十大能力打造

1. **心态能力**：正确的心理模型
2. **情感依赖能力体系**：礼仪能力、仪式能力、情商能力
3. **专业依赖能力体系**：顾问能力、专业依赖力打造；技术-技能
4. **伦理依赖能力体系**：位置能力、三纲五常五伦四维八德
5. **执行能力**：问题预判预防、问题分解能力（上三楼）、结果能力，事善能、问题分解、哲学辩证
6. **通路能力**：沟通谈判能力，听说问能力、谈判谋略能力
7. **服务能力体系**：消费体验、行业专业能力、人性能力、角度能力、为他能力、敏儿有功
8. **信息能力体系**：信息敏感度、信息获取、分析、应用能力
9. **借势能力**：时势造英雄
10. **升级能力**：
  - a) 学习能力、不贰过、戴明环、工具类升级、思维类升级、品味类升级知识类升级
  - b) 变通能力：场景、人物特征、前提条件变化时，要对应性成长

### 五、 卓越个体画像：不同场景，能力模型不同

1. 卓越精英：狼之野性、牛之实干、骆驼的坚持；内圣外王、文质彬彬。
2. 兵：平时干的出、要时拼的上、关键时豁的出去；忠礼仁实明精快拼练。
3. 将之五德：智、信、仁、勇、严【孙子兵法】
4. 温良恭俭让；恭宽信敏惠；仁义礼智信忠孝廉耻勇。【孔子】
5. 明则生慧：自明则智、明事则能、明人则和、明势则生。
6. 老子七智：居善地、心善渊、言善信、与善仁、正善治、事善能、动善时。  
【老子】

## 六、 卓越团队管理

1. 纲要管理
2. 三层管理
3. 团队激励
4. 能力管理
5. 时间管理
6. 标准管理
7. 工具致胜
8. 习惯管理
9. 心态管理
10. 结果（目标）管理
11. 合作管理
12. 递进式管理

## 七、 答疑环节

1. 课程中随时加入答疑研讨环节
2. 课程中阶段性加入学习总结环节