

---

# 《新零售团队管理与高效沟通》

主讲：黄宏老师

## 一、学员收益

- 1、打造卓越团队与塑造归属感和凝聚力
- 2、提升责任意识，做到正真的负责人
- 3、如何有效地学习，获得迅速提升
- 4、学会高效沟通技巧与沟通法则
- 5、学会调整情绪与压力调适的方法
- 6、...

## 二、适用范围

企业团队

## 三、课程大纲

### 第一部分 新零售团队管理之金牌团队建设

- 团队合作中的困难
- 10种团队无效成员
- 提升团队精神的6大技术
- 高效团队的10大必备条件
- 如何建立融洽的团队氛围
- 卓越团队管理必学的四大组织

### 第二部分 新零售团队管理之打造执行系统

- 打造强大的职业化执行团队
- 执行力=执行能力+执行动机+执行态度+有效促进+有效控制
- 提高执行力的有效途径
- 有效执行策略的七个步骤
- 如何建立执行力文化
- 全面提升竞争力的系统

### 第三部分 新零售高效沟通之沟通行为策略

- 团队管理中高品质沟通的原则
- 消除团队沟通的误区
- 优秀团队成员的七个沟通习惯
- 高品质沟通中的三宝四青原则
- 通过沟通建立和谐的人际关系
- 高效沟通之口才训练

### 第四部分 新零售高效沟通之压力情绪管理

- 工作中的快乐信念建立
- 轻松工作之压力释放
- 如何在工作中有效管理情绪
- 黄金心态的建立与调整

- 
- 如何有效的激励自己
  - 全面提升情绪管理与压力调适

总结:讨论、分享、制定执行计划

将所有思考与收获设计成简易的执行计划，以便落地实施！  
备注：最终版本会根据具体课程做必要调整，以调整后为准。

#### 四、教学方式

~~核心法则讲解、案例分析、规律总结、工具演示~~，启发式、互动式教学

#### 五、课程时间

1天

---