

团队建设与管理培训

一、培训背景：

团队，一个永恒又需要不断发展的话题，当您站在了这个领导角色之上，你在带领团队过程中，是否遇到以下困惑及问题：

为什么那么努力业绩还是上不去？

如何拥有团队人员追随你的人格魅力？

如何更快更好地带出一支有活力有凝聚力的工作团队？

如何留住骨干团队人员：目标激励、面子激励、职业生涯、大胆授权、责任承包等等？

为何目标与结果总有落差？

如何解决工作日志、工作计划“无用论”的问题？

如何激励团队人员并保持每天处于颠峰状态？并且由内而外地自动自发拼命干？

如何建立带有目标感的团队文化？拥有疯狂的执行力？……

“我们不缺优秀的管理人才，缺的是培训人才的人才”。所以我们开发这次培训，重塑团队管理者的角色和职责定位，针对团队的制度制定人才招聘与激励、目标预测等管理活动，传授系统专业的管理方法论、工具和技能，帮助学员在实际工作中有效领导团队并激励员工潜能，让我们的工作团队具备狼性的品质，从而推动卓越业绩的达成。

二、课程目标：

1、培训各部门经理、主管成为企业的中坚力量，成为企业目标的坚定执行者。

2、掌握系统思考能力，对部门工作懂得如何策划铺排。

3、提升上下级和各部门之间的协调沟通能力。

4、学会组织管理、团队建设，合理利用本部门的人力资源，优化配置。

5、明确管理的目的、对象、方法，从管事走向理人！

6、学会用成就感激励团队，而不是用制度恐吓团队成员。

三、课程对象：

企业部门经理，主管，中高层管理人员

四、授课结构

理论讲授 50%、实战演练 20%、案例讨论、游戏 20%、经验分享、答疑 10%，讲师互动相辅而成。

五、授课时间：2天

六、课程大纲：

第一部分：团队管理者的心理定位

一、管理问题的导入

- 1、为什么要做管理
- 2、“管”是双赢的过程
- 3、“理”是双赢的结果

二、团队管理思维的深入

- 1、不同年龄段员工的想法
- 2、针对性的学习
- 3、有效的思考定式决定方向

三、团队管理的实质意义

- 1、谁来实现企业的使命
- 2、组织和激励人力资源完成使命
- 3、成为卓越领导者

四、团队沟通管理的深入：管事、理人

- 1、全面管理思维引进
- 2、管住事情
- 3、理顺人情

本节案例：

- 1、你的电话吵死人
- 2、唐僧师徒
- 3、咱们的企业与“M”的区别
- 4、孙悟空为什么干的卖力
- 5、你爸是你爸和你爸是李刚的区别

其实心态和命运的关系，就如一名人所言：播下一种心态，收获一种思想，播下一种思想，收获一种行为；播下一种行为，收获一种习惯，播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。可见心态决定着命运。

第二部分：团队管理者的正向思维

一、问题的深入

- 1、学习和思考的结合力
- 2、潜意识的管理意愿导向
- 3、“砸锅卖铁”的努力

二、思维的浮出

- 1、你能回望多远的过去，就能展望多久远的未来
- 2、乞丐的管理之道——你干得了乞丐的工作吗？
- 3、我们工作的最大特点：重复

三、团队管理的实质作用

- 1、团队管理的复杂性
- 2、团员工作的重复性
- 3、本事：把复杂的事情做简单

本节案例：

- 1、潜意识的管理意愿
- 2、乞丐的管理特点
- 3、本科、制造部长、MBA之路

思维可以通过归纳与概括掌握现实中事物的规律，还可以在已有的事物上，

通过想象，建立全新的、不存在的事物。例如，发明家可以通过已经存在的物品，通过新的想象，对其加以改进，从而发明出新的物品。其能否成功关键取决于思维的推断是否与现实相符。其实，这也正是人类创造能力和创作能力的来源。

第三部分：团队管理者的价值观导向

一、思想导向的工作方法

- 1、PMP 拍马屁的工作思路
- 2、两种解决问题的技巧
- 3、思维的突破

二、目标管理

- 1、SMART 目标管理方法
- 2、目标设定的步骤
- 3、达成既定的目标

三、高度的热诚和服务心

- 1、企业部门主管应该如何界定自己的工作
- 2、企业部门主管日常管理基础
- 3、正确自我定位，提高自我认知水平

本节案例：

- 1、九点连线
- 2、买个 BMW 来玩玩
- 3、喜洋洋和灰太狼
- 4、孙主任的日常工作安排

思想是人们生命的灵魂，是人们认识世界，改造世界的精髓。我们一定要把提高“思想的力量”摆在首要位置，努力使自己成为一名常思考、会思考、善思考、敢思考、能创造性思考的人。并能开拓工作中问题的解决思路，提高解决问题的能力。

第四部分：建立团队管理者的工作意愿

一、基本态度

- 1、高昂的热情
- 2、稳重的淡定
- 3、热爱的升华

二、态度管理的升华

- 1、中国，什么都缺，就是不缺人
- 2、人，什么都不缺，就缺态度
- 3、环境对态度的影响

三、心怀感恩，快乐工作

- 1、报仇与报恩
- 2、感恩是我们前行的最大动力！
- 3、优秀人才与一般工作人员的重要区别——忠诚、责任

四、习惯的养成原因

- 1、好习惯容易培养还是坏习惯容易养成
- 2、三条培养积极沟通的习惯方法

3、三点激励团队养成习惯的思路

五、优秀团队沟通与激励的借鉴

- 1、日本人为什么做的那么好
- 2、香港，为什么那么香
- 3、职工团队与演员团队的三点区别

本节案例：

- 1、埃蒙斯的故事
- 2、苏东坡受教
- 3、视频：感恩的心
- 4、戒烟？戒酒？戒欲望？
- 5、迪斯尼乐园的演员

态度决定一切，凡成大事者，都渴望有出人头地的机会，都有强烈成功的欲望，也都拥有强烈的信念，这是所有成功的出发点，走向财富和成功的第一步。无论成功还是失败，都要有一个良好的心态。有了良好的心态才能不断追求积极上进的态度。成功固然可喜，失败却也是一笔不小的财富。在学习、生活中，我们常常会遇到不如意的事情。如处理不好人际关系、学习成绩不理想等，这些都是很正常的。人的一生很难做常胜将军，关键是如何对待。

第五部分：打破团队管理者的工作障碍

一、你是什么人

- 1、性格轮廓测试
- 2、可靠的身体语言
- 3、多听少说？多听多说

二、沟通的目的——建立团队

- 1、一个有特色的团队
- 2、团队沟通的极限
- 3、如何沟通上下级和平级部门，成为纽带

三、团队成就感

- 1、激励的初期，企业部门主管应该做些什么
- 2、标准赞美
- 3、沟通的法则

四、沟通的技巧与艺术

- 1、不能让技巧超越了品德
- 2、良好沟通应该具备的五大心态
- 3、与不同关系（上司、下属、同级、客户等）的沟通要领

本节案例：

- 1、蒙娜丽莎的微笑
- 2、唐僧师徒的团队
- 3、激励麻将打得不好的人来参加麻将大赛
- 4、课堂练习
- 5、课堂测试

一定要抱一颗真诚的心，这是沟通当中最重要的技巧，也是不需要技巧的技巧。如果你的态度不诚恳，会直接导致沟通的失败。不要伪装，不要以为骗得了别人，一切只不过是自欺欺人。那些认为沟通只不过是技术上的东西的人

是十分愚蠢的。所有的技巧只不过是增加沟通成功的砝码，而不是决定因素。

第六部分：打通团队管理者的工作障碍

一、理论基础

- 1、弗雷德里克·赫茨伯格的理论
- 2、邓小平理论于营销工作的意义
- 3、计划日程、挤出时间、工作业绩

二、管理者激励团队执行力

- 1、管理者个人魅力的建立
- 2、计划你的工作，工作你的计划
- 3、简单的事情重复做

三、凝聚执行力

- 1、结果导向，过程方法
- 2、所有的工作过程化
- 3、凝聚一点，激励执行

本节案例：

- 1、刘翔的努力
- 2、邓小平理论
- 3、尿尿
- 4、为什么老公洗碗老是洗不干净
- 5、麻将运动之血流成河

沟通和激励，不是技巧，是一种艺术，是一种认知了以后，站在巨人肩上，能够比拟伟大力量的、可以通过态度的转变而形成团队产生业绩的一种模式。

善听者，成为沟通的大师，善说者，成为教育的导师，善激励者，成为具备影响力的走向卓越的领导者

第七部分：营建团队管理者的领导影响力

一、领导

- 1、用威权去压制
- 2、用威信去引导
- 3、影响力

二、管理者的领导艺术

- 1、勇者不惧，知者不惑，仁者不忧！
- 2、培养部门主管的领导素质
- 3、领导的技巧与品德

三、培训全方位的员工

- 1、培训有业绩的团队
- 2、培养员工的三个方面
- 3、让你培训出优势互补、精干高效的团队

五、培训总结

- 1、绩效考核
- 2、部门管理者迈步卓越之路
- 3、顿悟

本节案例：

- 1、非诚勿扰
- 2、唐伯虎的事迹
- 3、视频：永不放弃
- 4、脸和屁股的年终考核

领导力的第一层次看穿衣戴帽（知识），而第二层次看待人接物（技能），第三层次则是看价值观（态度）。

作为企业部门主管，领导力的修养是非常重要且有意义的一课，通过领导力的培训，提升部门主管的敬业精神、忠诚度，以期维护企业的形象，并能够和企业同呼吸、共命运。进而，成为企业优秀的人才！