

---

# 《绩效突破训练营》

——提升团队绩效，使左右同步！

## 课程目标

通过学员的积极参与，本课程将帮助企业实现下列目标：

- 积极正向的团队直接沟通，达成对团队绩效的共识
- 全面认识绩效与个人、团队的关系，建立彼此支撑的团队氛围
- 分步骤找到提升团队绩效的方法和行动方案
- 制定下一步行动计划，并落实到个人与团队
- 增强个人对团队及绩效实现的信心

## 培训对象

对绩效要求较高的团队全体成员。

## 培训方式

- 
- 最佳模型分享：分享最前沿、最佳理论模型，使学生当场认知、当场掌握，方便用于改变行为和指导实践
  - 现场测评反馈：用世界最先进的测评体系进行现场测评，使学员认识到自己的优势、差距及不足，明确突破方向
  - 实战教练指导：通过各种现场体验，及当场教练指导，针对学员进行提升和突破，达到立竿见影的效果
  - 交互升华打造：利用交互式打造模式（ Interactive Development Model ），使个人学习、团队互动和内容学习互动升华，使整个课程“活起来”，创造最佳学习成长氛围。

## 人数要求

建议不超过 30 人

## 培训时间

2日

---

# 课程大纲

## DAY 1

### 模块一、开篇 - 课程介绍

课程目标：

- 我们不是来听营销知识的  
而是通过实战操作来提升团队绩效的；
- 我们不是来理解应该如何来做的  
是当场群策群力找到业绩突破路径的；

课程特性：实战检验、当场剖析、教练指导、立竿见影

课程收获：对绩效和自我的感悟，自我的突破感受，及行为转变

课程要求：全情投入，真诚参与，突破自我，提升领导才能

### 模块二、绩效目标和我

---

我们的目标是什么

- 人只追求自己认同与渴望的目标
- 我的目标是什么
- 目标对我意味着什么

我们的团队绩效目标是什么

- 我认同和渴望的是什么
- 团队目标对我意味着什么
- 我在团队绩效中承担的责任是什么
- 课程中要完成的是什么

### 模块三、优势和不足

实现团队绩效我们的优势在哪里？

- 发现团队的长处

- 
- 发现他人的长处

实现团队绩效我们的不足在哪里？

- 发现团队的不足
- 调动组员的意愿
- 寻找可用的资源

## 模块四、内部协作

绩效协作的障碍

- 消除戒心
- 直面冲突
- 相互监督
- 维护大局

凝聚团队的共识

---

# DAY 1

## 模块五、绩效突破七步法

### 精准目标

- 分析期望目标 / 清晰真实目标
- 从公司目标到个人目标的分解
- 个人目标具体化 / 数字化 / 岗位化 / 限定达成化 / 承诺化

### 理清现状

- 事实与目标之间差距对比
- 当前工作完成路径、操作步骤分析

### 关键价值链

- 目标实现中的关键要素分析
- 可能方法的探索
- 实现目标路径的重塑

---

## 行动目标

- 目标实现路径中分目标的分解
- 串联分目标，寻找备选方案

## 行动计划

- 安排实现的方式
- 设计预案

## 行动执行

- 全面计划执行
- 执行中数据统计

## 行动后跟进

- 计划行动中的差距
- 绩效对比 / 过程确认 / 调整计划

---

## 模块六、系统行动

这些方向带来哪些重要行动？

这些行动的互动关系是什么？

如何进行系统行动而达到最佳的效果？

- 系统行动的思考
- 系统行动的区别
- 系统行动的沟通
- 系统行动的整合
- 系统行动的提炼
- 系统行动的共识

## 模块七、行动计划

如何制定行之有效的行动计划？

---

行动计划的重要原则

行动计划中的关键环节

行动计划时间表的制定

打造执行力的“8个原则”

## 模块八、总结与提升

反思今天的重要成果

倾听团队的感受

下一步的方向