



凝聚企业，达成共识

—团队凝聚力和企业文化塑造公开课

一、公开课介绍：

训练营贯穿坦诚、勇敢、牺牲、奉献、负责任、团队精神、没有任何借口，集合团队凝聚力核心精髓训练的一种实战体验训练。

本课程是一种体验式人力资源训练，以团队建设为主，激发团队潜能，目的是为了帮助企业建立整个团队统一的价值观并达到一致节奏感；它超越了单纯户外体验训练的培训弊端，超越了传统教育只给答案不注重学员成长的训练模式，利用教练技术及潜能激发等行为学，深入受训者内心，突破延续训练成果。

二、核心训练系统：

信念与技能是支撑人成功的两大系统，课程将协助您从激情、承诺、责任、欣赏、付出、信任、共赢、感召及可能性等九个方面拓宽你的信念体系。

挖掘愿景 —— 激情 设定目标 —— 承诺 制定策略 —— 责任

团队建设 —— 共赢 积极沟通 —— 感召 资源整合 —— 欣赏

有效授权 —— 信任 贯彻执行 —— 付出 创新思维 —— 可能性

三、课程目标：

- 1、激励潜能，提升企业管理的效率
- 2、改善人际关系，增强团队超强凝聚力
- 3、激发员工动力焕发无限激情
- 4、快速提升员工对目标的渴求度
- 5、强化员工与企业共赢的概念
- 6、加强员工对工作岗位可能性的挖掘
- 7、提升企业对员工的归属感

[课程收获] Course harvest

- 提升团队成员的责任心，强烈引发员工达成目标的企图心，员工心态由被动待命转化为主动进取，“要我做”到“我要做”；
- 强化企业的向心力和凝聚力锻造金子般绩效团队，凝聚团队力量，实现企业目标；
- 建立一个良好的团队沟通平台与思想平台，降低沟通成本，提高沟通效率，减少企业内耗，使团队力量大于个人力量总和；
- 培养团队成员互相尊重互相信任彼此关爱的意识，营造坦诚 开放 负责任 敢于承诺的环境，吸纳优秀人才，减少人才流失；
- 培养员工独立思考能力，自己找出解决问题的方法，提升解决问题能力；
- 激队士气，以目标为导向，主动调整和优化行动，没有任何借口，全力以赴达成目标
- 发掘和发展员工大潜能，提升生产效率，增加企业利润；
- 转型期全体内训可有效减低 60%的改革阻力，提升员工企业困难时期的承受能力。

[课程效果] Course results

- 快速提升企业员工的责任心、执行力、凝聚力。
- 更积极主动，更自觉——不找借口，找方法，更有责任感。
- 执行力更强，沟通更到位——心态调整后人为的障碍没有了，学会良好的沟通。
- 更能与企业保持一致——学会调整自己、顾全大局、与企业共赢。
- 绩效得以突破——更容易接受结果导向、优胜劣汰的执行文化。
- 更爱惜企业团队——学会感恩惜福，真诚沟通，活在当下，爱心奉献。

[适用对象] Applicable object

公司领导、中高层管理人员、骨干员工（备注：效果最好的是一个团队一起参加。）

[训练时间] Training time

两天：第一天（课程宣讲+角色演练）；第二天（室内拓展训练+情景宣讲）

[训练设计] Training Design

设计模式以场景模拟、实战演练、角色扮演，游戏活动等来模拟现实生活中的真实场景，穿插理论讲解、教练点评、小组交流、个人分享、当场突破等基本方式。教练会根据参训人员的状态调整课程内容。

[训练大纲] Training program

第一天上午（9：00—12：00）

教练式训练与普通灌输式培训的区别体验、示范
特训介绍/特训活动规则/团队活动等。

第一场特训：卓越团队的组建

第一节：卓越团队建设

组建团队、推荐队长、团队命名、团队精神塑造——心态、口号、共识等；

第2节：团队制胜的关键

在快乐的破冰互动中体验团队制胜的关键？

体验活动：具体待定

第一天下午（14：00—16：30）

第二场特训：沟通与误解

——企业凝聚力核心素质一：沟通到位，工作才到位

训练目的：破解80%以上管理问题的症结

训练精粹：

管理工作中，自以为是、自我防卫、个性差异、情绪矛盾，曲解等造成沟通障碍。怎样才能沟通到位，让企业内部更协调，外部更畅通，销售更有效，……

问题解决/学员成果：

沟通不畅导致企业内耗，隐性成本加大。团队协作沟通是纽带。

让员工认识到团队意识/凝聚力是靠沟通达成内外的共识。

让员工认识到沟通是解决问题的最好方法。

体验活动：聆听、单向沟通、双向沟通

第三场特训：输与赢

——企业凝聚力的核心素质二：协作共赢才是赢

训练目的：让团队赢自己才能赢，让客户赢自己才能赢

训练精粹：

通过特殊的活动，震撼性地体验到：人性的弱点如何阻碍人们的行为与合作。

对话突破：如何克服人性的弱点，让客户赢，让企业赢，自己才能真正赢。

联系企业现实问题，进行对话突破……

问题解决/学员成果：

现场解决存在的内部矛盾和误会，坦诚以待。

让员工摆正企业经营中利益满足的优先顺序：客户—企业—个人。

让员工认识到团队合作制胜的必要性和重要性。

让学员突破自我界限及狭隘的部门意识，融入企业大团队协作共赢之中。

体验活动：具体待定

第二天上午（9：00——12：00）

第五场特训：制定清晰的目标行动计划，室内拓展训练项目

一个人之所以会积极主动的做事情是因为他看到了希望。

你不是正在计划成功，就是正在计划失败。如果没有一个快乐的计划，那么痛苦便为乘虚而入。

大部分的人都高估自己一年能做到的事情，但是严重低估自己 10 年能做的事情。因此，不要低估自己的能力。任何人在任何领域只要专注 5 年就会变成专家，10 年就会变成权威，15 年就会变成世界顶尖。

通过室内拓展训练（具体待定）对团队进行充分训练和沟通，达到企业凝聚力和团队文化的共识。

第二天下午（14：30——16：30）

第六场特训：团队拓展训练项目

焦点指向：团队核心竞争力的基础之一：危机感

训练目的：团队每一个人目标一致、积极主动、负 100% 责任才是团队获胜的关键

训练精粹：体验团队失败背后我的问题，如果没有危机意识和上进心，团队将会走向哪里？残酷的爱推动自己和团队成员共同发展，合力大于一切；

体验活动：具体待定

