

《提升员工职业化竞争力四关键》

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、对公客户经理、金融业人员、基层主管、高层主管

【课程时间】

4天，18小时。

【课程收益】

1. 明确个人在团队中存在的价值以及寻找到钱以外的工作动力，从雇佣军变成志愿军；
2. 明确个人工作目标与成长目标，承担压力、困难和阻碍是一名合格职业者的必修课；
3. 建立创业心态、建立积极心态、建立游戏心态。把自己当公司，塑造个人的价值品牌；
4. 课程要帮助每一位职业者找寻工作的意义、发自内心的动力、容易被忽视的危机以及脱颖而出的职业竞争力；
5. 培养良好的合作意识、畅通的沟通渠道和积极的学习思想，因为养成这样的品质，是永远丢失不了的；
6. 更好的提升学习力，加强自身的职业竞争优势，从而获得好的个人品牌价值；培养良好的协作力意识，主动建立配合渠道，培养自身承担责任的优秀品质；
7. 树立结果思维，提升执行力；
8. 为什么同样的事情，我用的时间多效果却没同事好？
9. 为什么同样是八小时，我手忙脚乱别人却游刃有余？
10. 为什么我掌控了大局，却败在了细节？
11. 为什么领导总是对我的工作不满意？
12. 为什么别的同事都升职加薪，我却原地踏步？
13. 如何才能让自己为企业创造更大的利润？
14. 如何在工作中实现个人最大价值？
15. 如何才能最快地成为一名卓越员工？

职业化就是一种工作状态的标准化、规范化、制度化，即在合适的时间、合适的地点，用合适的方式，说合适的话，做合适的事。使员工在知识、技能、观念、思维、态度、心理上符合职业规范和标准。

本课程从“老板”的角度解读职业化员工的标准：

——请你给我结果

——请你按规矩办事

——请你让大家接受

——请你挑起重担

为了达到职业化的标准，员工需要登上 4 级台阶：

- 1 存在阶——你知道“我”对你的要求吗？
- 2 适应阶——你知道你为什么不能适应吗？
- 3 影响阶——你知道你的建议为什么没人响应吗？
- 4 成就阶——你知道自己为什么不被提升吗？

为了帮助员工登上职业化的 4 级台阶，作为管理者的你需要：

- (1) 构建信任，呼唤“职业随”
- (2) 规范行为，塑造“职业行”
- (3) 团队建设，引导“职业爱”
- (4) 因人而异，激发“职业心”

【课程方式】

1、上课方式多元化，70/30 原则(70%专家理论讲解、案例剖析、管理工具使用说明，30%学员互动研讨、角色扮演、实战演练)，从各种方式中体验学习，加深印象。

2、理论讲授 + 案例剖析 + 小组互动研讨

【课程大纲】

工作中的最佳状态——职业化

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 你现在的状态怎样？
 - A. 诊断现状的 7 个问题
 - B. 扪心自问的 7 个问题
 - C. 永无止境的竞争模式
 - D. 求学与职场经历的差异
3. 什么是职业化？
 - A. 职业化一个中心三个基本点
 - B. 执行力是伙伴成长唯一之路
 - C. 赢在职场的四级台阶
4. 如何实现自己的目标？
 - A. 过去绩效不代表未来，但历史告诉我们一切
 - B. 成功背后有习惯
 - C. 职业探索与职业生涯

第一级台阶：存在阶——你知道“我”对你的要求吗？

1. 理解“要求”的三层含义
 - A. 头脑风暴：老板的七大禁忌
 - B. 头脑风暴：如果你是主管，你喜欢什么员工
 - C. 命令
 - D. 目标

- E. 意愿
- 2. 自我修炼的七项修炼
 - A. 主动积极
 - B. 以始为终
 - C. 要事第一
 - D. 双赢思维
 - E. 知彼解己
 - F. 综合统效
 - G. 不断更新
- 3. 赢得员工认同的 5 种策略
 - A. “不管不问型”
 - B. “封建家长型”
 - C. “多说好话型”
 - D. “妥协接受型”
 - E. “大彻大悟型”
- 4. 构建员工信任的 3 级结构
 - A. 道——3 个主题
 - B. 法——卡尼曼效应
 - C. 术——抓住人的本能

第二级台阶：适应阶——你知道自己为什么不能适应吗？

- 1. 职场的 5 大规矩
 - A. 不传闲话
 - B. 关注细节
 - C. 尊重他人
 - D. 保守秘密
 - E. 兑现承诺
- 2. 情绪管理指南
 - A. 能够控制情绪是一个人成熟标志
 - B. 情绪的失控容易导致行为的冲动
 - C. 控制不了的情绪
 - D. 恶劣的情绪具有传染性
 - E. 善为士者，不武；善战者，不怒
- 3. 理解彼德定律
 - A. 太舒服不是好事
 - B. 我们总是在自己不能胜任的位置
 - C. 你希望成为 4 种人才的哪一种？

第三级台阶：影响阶——你知道你的建议为什么没人响应吗？

- 1. 横向沟通的错误 3 大表现
 - A. 不懂积极地倾听对方
 - B. 不会赢得你的听众
 - C. 无法共同找出解决方案
- 2. 影响他人的 6 项功夫

- A. 如何赢得别人的信任
 - B. 团队协作之道
 - C. 做有控制力的人
 - D. 学会赞赏
 - E. 换位思考
 - F. 直言不讳地表达
3. 一听就懂，读对老板与伙伴的心
- A. 同理心
 - B. 判断性
 - C. 选择性
 - D. 表面上在听
 - E. 完全不想听

第四级台阶：成就阶——如何让自己在工作中得到更大提升

1. 这样的员工才会被器重
- A. 要比老板想得多
 - B. 勇于当黑脸
 - C. 做事主动
 - D. 和别人不一样
 - E. 勇于创新
 - F. 坚持的道理
 - G. 超出希望
2. 自我的3项突破
- A. 自信
 - B. 激情
 - C. 意志力
3. 职业生涯规划六大原则
- A. 双赢的原则
 - B. 充分沟通的原则
 - C. 因人而异的原则
 - D. 动态目标的原则
 - E. 时间梯度的原则
 - F. 全程推动原则
4. 职业生涯规划的实施步骤
- A. 如何选择自己的最佳职业定位？
 - B. 职业锚特点一：职业锚是以员工的工作经验为基础的
 - C. 职业锚特点二：职业锚不是预测
 - D. 职业锚特点三：从确认职业锚的那时起，你的职业转变为事业
 - E. 职业锚特点四：职业锚不是固定不变的