

《运筹帷幄-建设高绩效券商团队与管理技能实战沙盘》

【课程对象】

金融专业人员、团队长、基层主管、中阶主管、高层主管

【课程时间】

2天，12小时。

【课程简介】

本沙盘模拟培训课程时间安排为2天，40名学员，拟分为六组，作为一家券商下属的营业部，每家公司分别有总经理、财富总监、团队客服总监、投资总监、团队长、客户经理等角色。营业部分别有公司注资100万元，银行贷款授信额度150万元。营业部既有竞争也有合作，在保障实现公司总体目标利润1000万的基础上，最终以三年经营取得利润最多的公司胜出。在经历模拟3年的经营过程中提高综合管理能力，感悟经营管理真谛。每一年度经营结束后，同学们通过对“公司”当年业绩的盘点与总结，反思决策成败，解析战略得失，梳理管理思路，暴露自身误区，并通过多次调整与改进的练习，切实提高综合管理素质。课堂上将结合分组讨论、角色扮演、情景演练、案例分析、集中研讨、讲师点评等多种教学手段，调动学员在高度投入状态完成培训课程，确保学员对先进的经营思想和管理方法充分理解娴熟运用。

【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领导？

【执行方案】

方法只有一个，那就是打造高效执行力。

关于执行力，很多名人都解读过。“世界第一 CEO”杰克·韦尔奇说：“执行力就是铲除官僚主义作风。”戴尔公司创始人迈克尔·戴尔说：“执行力就是在每一环节都力求完美。”联想集团原董事长柳传志说：“执行力就是选拔合适的人员到恰当的岗位上。”……

其实，概括说来，执行力就是贯彻目标、不折不扣保质保量地完成的能力，是员工把企业的战略和规划转化成效益、成果的能力。而高效执行力，就是投入最少的时间、精力、金钱，取得最好的成绩、最优的结果的能力。在工作中，高效执行力代表了一种马上行动、第一时间解决问题的激情，代表了一种服从命令、坚决执行的工作态度，代表了一种抗住压力、不畏艰难的做事风格，代表了一种不打折扣、执行到位的决心……

而对企业来说，执行力就是竞争力，那些能在激烈的竞争中脱颖而出的企业无疑都具有高效执行力。所以，毫不夸张地说，现如今，执行力已经成为决定企业成败的关键因素。在这个意义上，提升执行力、打造高效执行力也就成为提升企业核心竞争力最重要的途径。

“一流的创意+三流的执行”不如“一流的执行+三流的创意”。每个人都想取得突破性发展，就必须让高效执行的理念深入扎根，然后以最佳的心态，对准方向和目标，找准方法和技巧，不断进行自我管理，把“高效”贯穿到实际工作的每一个环节中去，这样，才能真正让高质量、高效益、高效率落地生根，从而提升个人业绩和价值，不断走向卓越。

本课程从当下企业和员工的实际情况出发，以全面、系统、实用的理念结合具体的案例，深入浅出地阐释如何提升执行力、打造卓越员和卓越团队这一命题。本课程不仅就高效执行的重要意义、常见误区，高效执行所需的黄金心态、沟通能力，还从员工执行中应该扮演的角色、应该进行的修炼，以及高效执行的流程和重要工具等方面给予实用性的指导与帮助。

【课程方式】

1、上课方式多元化，40/30/30 原则(40%专家理论讲解、30%案例剖析、行动学习、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】

一、团队伙伴的自我定位—教练角色

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 教练式管理的定义

3. 常见的管理问题 南粤

- A. 如何识人? ---困惑/现状：识人不科学、测评没工具
- B. 如何管理? ---困惑/现状：员工没方法、主管没方向
- C. 如何沟通? ---困惑/现状：怨指标产品、怨市场客户
- D. 如何执行? ---困惑/现状：员工找借口主管喊口号
- E. 如何激励? ---困惑/现状：主管喊加油员工喊加薪

4. 管理教练与传统管理者的区别

- A. 分解指标—员工沟通
- B. 布置任务—过程管理
- C. 催促结果—引导启发

5. 辅导期待的效果与收益

- A. 透过---教练辅导的风格：指挥、影响
- B. 他人---教练辅导的对象：能力、意愿
- C. 做事---教练辅导的重点：工作、任务
- D. 取得---教练辅导的导向：获致、赢得
- E. 成果---教练辅导的目标：效率、效能

二、沙盘认知、组建公司

1.课程导入：体验式培训和传统式培训的区别

3.沙盘模拟课程的缘起（了解沙盘）

4.公司注册 组建团队

5.介绍团队成员，发表就职演说，确定公司发展目标

6.头脑风暴：沙盘引导年经营模拟操作

A.引导年运行规则说明

B.引导年运行流程说明

C.培训师带领学员模拟操作一遍

D.团队讨论：搜集小组成员感到疑惑的问题，培训老师解答

三、第一年沙盘运营（团队建设管理）

1.开局布阵：模拟企业第一年战略实施

2.沙盘模拟实战对抗第一年过程体验

3.沙盘分享：企业经营本质、企业如何盈利、企业利润增加的“关键”、团队协作的重要性、团队协作精神……

四、OJT（on-job training）（团队建设管理）

1.OJT 的特点

A. 贴近实际

B. 面对面

C. 体验辅导

2.OJT 的五大核心循环实战

五、第二年沙盘运营（目标及时间管理）

1.小组讨论利用鱼骨分析图进行第一年度经营的得失并汇总

A.各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行述职报告

B.各公司对第二年运营展开讨论并设定目标

C.苦心经营：模拟企业第二年战略实施

D.沙盘模拟实战对抗第二年过程体验

E.沙盘分享：经营目标的解析、产品市场细分、定位与信息技术、经营决策执行的监控、管理改进的动态实现、企业精细化管理强化执行……

六、团队管理经典要素（目标及时间管理）

1. 高端客户经理人才筛选过四关

A. 关系

B. 开拓

- C. 执行力
- D. 专业
- 2. 团队管理三大头
 - A. 过程
 - B. 连动
 - C. 结果
- 3. 向上与向下管理-差异化管理
 - A. 领导
 - B. 授权
 - C. 命令
 - D. 激励
- 4. 过程管理
- 5. 结果管理
- 6. 结果管理-设定目标

七、第三年沙盘运营（创新开拓）

- 1. 小组讨论利用鱼骨分析图进行第二年度经营的得失并汇总
- 2. 各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行述职报告
- 3. 各公司对第三年运营展开讨论并设定目标
 - A. 初见成效：模拟企业第三年战略实施
 - B. 沙盘模拟实战对抗第三年过程体验

八、团队执行力驱动七法则

- 1. 执行力-内在趋动 7 法则
 - A. 目标
 - B. 灌能
 - C. 关系

D. 领衔

E. 竖立

F. 肯定

G. 士气

2. 头脑风暴：年度计划表

3. 人生计划表

4. 如何展开工作的计划

5. 高效时间管理

6. 设定完成期限

7. 注意 20/80 法则

8. 案例分享：内地金融雁行实战