

职业化团队

授课时间：1—2 天

授课对象：银行管理者

课程目标：

1. 探讨团队动力，树立团队观念；
2. 激发成员活力，提升合作意识；
3. 掌握管理技能，减少工作误区；
4. 避免单打独斗，打造高效团队。

课程纲要：

一、基础篇：认识团队

1. 木桶理论：防止三大效应
 - 1) 顾此失彼：防止短板效应
 - 2) 核心劣势：防止乘零效应
 - 3) 系统优化：防止磨擦效应
2. 关系原则：人际交往六模式
 - 1) 双赢：利人利己
 - 2) 赢输：损人利己
 - 3) 输赢：舍己为人
 - 4) 双输：两败俱伤
 - 5) 独赢：独善其身
 - 6) 无关：好聚好散
3. 团队构成：记住 5P
 - 1) 目标 Purpose
 - 2) 人员 People
 - 3) 定位 Place
 - 4) 权利 Power
 - 5) 计划 Plan
4. 团队功能：五大作用
 - 1) 激励：士为知己者死
 - 2) 导向：润物细无声

- 3) 沟通：先处理心情再处理事情
- 4) 控制：及时纠偏防止偏离
- 5) 凝聚：人心齐泰山移

二、提升篇：建设团队

1. 愿景：给大家一个看见的未来
 - 1) 高瞻远瞩
 - 2) 激动人心
 - 3) 简单清晰
 - 4) 能够实现
2. 目标：指引前行的方向
 - 1) SMART 原则
 - 2) PDCA 模型
 - 3) 四大功能：钟、舵、镜、梅
3. 机制：好的制度可以让魔鬼变成天使
 - 1) 员工只做你检查的而不是你期望的
 - 2) 制度只有合适没有最好
 - 3) 勿以恶小而为之
4. 领导：兵熊熊一个，将熊熊一窝
 - 1) 高度：站得高才能看得远
 - 2) 宽度：海纳百川有容乃大
 - 3) 深度：管理专家技术高手
5. 氛围：来了就不想离开
 - 1) 做好工作是根本
 - 2) 工作中控制情绪
 - 3) 关心他人生活
 - 4) 工作外拉近距离
 - 5) 建立沟通平台

三、卓越篇：管理团队

1. 寻根究底：团队管理病因

- 1) 制度：成了摆设
 - 2) 组织：成了山头
 - 3) 关系：成了锁链
 - 4) 执行：例行公事
 - 5) 文化：变成教条
2. 对症下药：团队发展五个阶段
- 1) 组建期：
 - 2) 激荡期：
 - 3) 规范期：
 - 4) 成熟期：
 - 5) 调整期：
3. 弱肉强食：你所不知道的狼性
- 1) 忍辱负重、合作共赢
 - 2) 团队为王、饿虎群狼
 - 3) 步调一致、团队凝聚
 - 4) 坚守原则、狼规至上
 - 5) 惺惺相惜、狼性情怀
4. 变害为利：团队冲突管理
- 1) 传统观点：对团队有害，尽量杜绝
 - 2) 人际关系：与生俱来，无奈接纳
 - 3) 相互作用：变革因素、鼓励冲突
5. 团队精神：思想管理四步法
- 1) 法家：法治、制度
 - 2) 儒家：维护“礼治”，提倡“德治”，重视“人治”
 - 3) 墨家：“非攻”“兼相爱”、“交相利”
 - 4) 道家：顺其自然、无为而治

注：上述课程大纲为通用版，实际课程会根据客户需求、学员状况、行业特点、授课时长等确定具体课程内容。