
精鹰团队执行力

【课程背景】

为什么激动人心的战略无法落地？为什么雄心勃勃的计划无法实现？为什么看似唾手可得的目標无法达成？——没有执行力再好的战略、计划、目标都是空谈！

为什么人在心不在？为什么出工不出力？为什么借口满天飞？为什么相互推责任？——没有商业人格的员工，哪有全力以赴的执行人才？没有独立担责的执行环境，哪有高效的执行团队？——企业要成长必须“启蒙员工商业人格、营造执行环境、打造执行团队”！

本课程荟萃国内外成功企业的管理理念结合老师二十余年的实践心得，用贴近实战的案例诠释执行的理念与行为；用互动的方式引导正确的执行心态与技能。

全方位地为企业打造象军人一样不折不扣的执行型人才，塑造不依赖能人的执行团队，指导企业建立持续的造血机制。

【课程特点】

本课程指向清晰、结构严谨，系统地从激发员工动力开始揭示执行不力的根源所在，阐述企业需要怎样的执行理念与执行文化；全面地进行执行人才、中层执行力、高层执行力的训练，并提供一套行之有效的运营管理体系，及保证战略落地的执行工具，最后以精炼的语言概括执行的原则方法。

本课程最大亮点在于“直面企业管理执行层面的困境、困难和困惑”，并揭示其背后的深层原因，精准“点穴”集深入研究与实践结晶为一体提供行之有效的执行原则、方法与工具，从而全面破解困扰中国企业的执行力黑洞！

【参加对象】

本课程适合于企事业单位各层级，总裁/副总裁、总经理/副总、各职能部门总监、经理、主管及公司核心员工。

【培训方式】

激情讲授、案例讨论、角色演练、管理录像、情景模拟、体验游戏

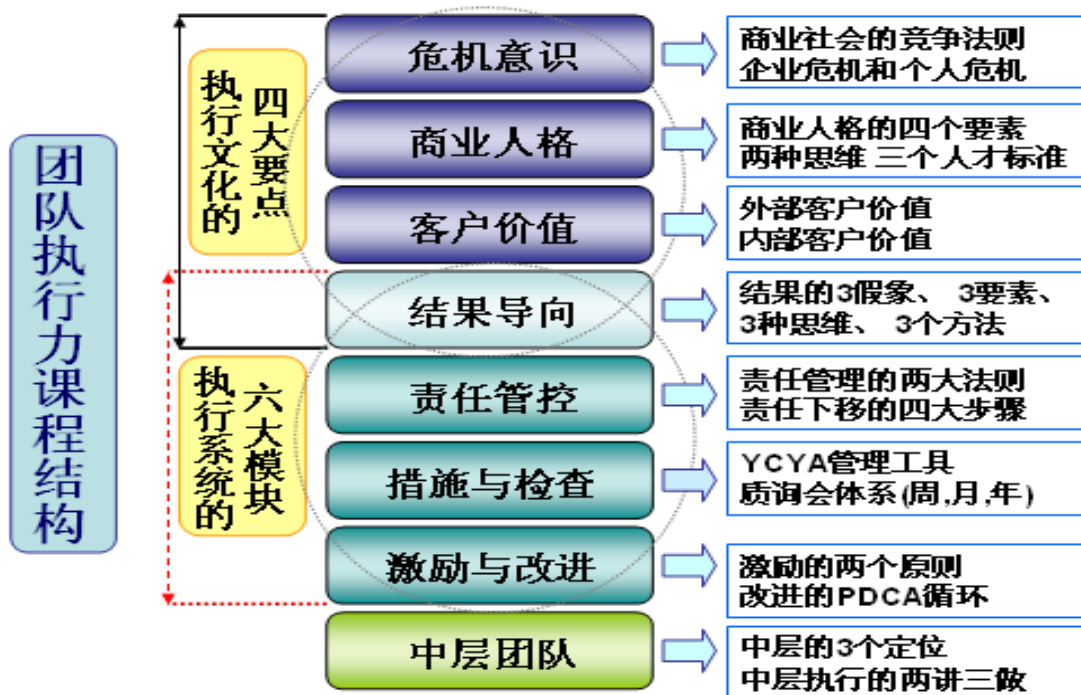
【培训时间】

1-2天（6小时/天）（标准安排：上午、下午各3小时）

【课程收益】

转换员工思维、激发员工动力、塑造执行人才、工作瞄准做结果；
校正执行心态、树立执行理念、打造执行团队、公司业绩有保障；
营造执行文化、提供执行工具、建立执行机制、公司发展可持续。

【课程结构】



【课程大纲】

单元内容	预期目标
<p>一、危机意识训练----危机激发执行动力</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 看图、思考：你看了什么？你想到了什么？ 2. 危机意识左右竞争结局---猎狗与兔子的PK 3. 没有危机就是最大的危机---青蛙之死 4. 个人的危机---职场的“公交车”定律 5. 企业的危机---商业竞争的“丛林”法则 6. 案例与分析：当前宏观环境与企业的经营现状 7. 分享与感悟：商界巨子的危机意识 8. 什么是执行？什么是执行力？ <p>结论：竞争产生危机，危机产生动力！</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 唤醒潜在危机意识，击活求胜欲望，启动执行动力。 <input checked="" type="checkbox"/> 了解执行、执行力的真正内涵。
<p>二、团队精神训练---凝聚催生自发力量</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 团队的力量---拳头的实力 VS 手指的理由 2. 团队 1+1 > 2 的凝聚效应——蚂蚁的弱小与强大 3. 什么是团队？什么是团队精神？ 4. 愿景、目标、价值观---小白龙与小毛驴的故事 5. 团队角色的协同作战---发挥优势与优势互补 6. 高绩效团队的要素与特征---团队案例分享； 7. 体验：PK 开始---执行型团队对抗演练 <p>结论：团队精神---成就个人事业、凝聚组织力量。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 了解团队的涵意，赋予学员团队精神。 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握建立高绩效执行团队的原则方法；

<p>三、结果导向训练---让任务变成有价值的结果</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 结果为什么重要？---员工困惑与企业的苦恼。 2. 做结果的三个误区---破解错误的结果观念 3. 什么是结果？---解析结果的三个要素； 4. 做结果的三大原则 5. 做结果的两大思维 6. 做结果的三大方法 7. 讨论：结合自身工作我该如何做结果？ 结论：---个人靠结果自立、企业靠结果生存 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 掌握做结果的理念、原则、思维与方法； <input checked="" type="checkbox"/> 传达“提供结果，用结果交换”的工作理念。
<p>四、客户价值训练——把握聚焦客户的执行方向</p> <p>(一)外部客户价值：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 企业从哪里来，到哪里去？ 2. 客户意味着什么？什么是客户价值？ 3. 做客户价值的“四个原则”。 4. 做客户价值的“三个方法”。 <p>(二)内部客户价值</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 怎样才能提供内部客户价值？ 2. 对上级、平级的三个要点； 3. 对下级的四个要点 <p>讨论：站在客户的立场思考如何对待工作？ 结论：客户价值是生存底线、客户价值是执行方向</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 让“客户就是上帝”不只是一个口号 <input checked="" type="checkbox"/> 让所有人努力为内外部客户提供价值。
<p>五、商业人格训练---塑造有执行基因的人才</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 什么是商业人格？ 2. 商业人格的四大要素； 3. 获得商业人格的五个转变； 4. 执行型人才的三大标准 5. 解除观念中的三大执行障碍。 6. 执行人才的职业定位---业余选手 VS 职业选手； 7. 执行人才的职业追求---相对成长 VS 绝对成长； <p>结论：人是关键因素，商业人格是执行基因！</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 商业人格的要素及获得商业人格的方法， <input checked="" type="checkbox"/> 使您的团队成员获得“商业人格”的执行基因。

<p>六、责任心态训练---引导担当责任的策略</p> <p>(一)责任重于能力：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 为什么不被重视、不被信赖、没有机会？ 2. 负责任是信任的起点，把责任视为使命 3. 成功者都是 100%负责任的人 <p>(二)责任锁定机制：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 为什么借口满天飞？为什么不肯担责任？ <ol style="list-style-type: none"> 1. 陷阱一：责任怎样转移的？--“请示”变“请做” 2. 陷阱二：人多真的力量大吗？--和尚吃水的故事 3. 陷阱三：难题真的没有解吗？--降落伞的合格率 2. 锁定责任，收获结果的原则方法 <p>结论：锁定责任才能收获结果！</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 解除观念中的执行障碍。 <input checked="" type="checkbox"/> 给出执行人才的标准，让您的团队对照提升。
<p>七、精英中层训练----中坚力量再启动</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 检视我们企业的这些问题？ 2. 问题的根源--中层执行力不强 3. 中层执行的三大理念 <ol style="list-style-type: none"> 1. 只做聚焦战略的放大镜不做消耗能量的大气层 2. 只做负责任的司机不做事不关己的乘客 3. 只做公司的资产不做公司的负债 4. 中层执行的方法—“两讲三做” <ol style="list-style-type: none"> 1. 讲清结果、讲清后果： 2. 做检查、做奖罚、做机制： <p>结论：像老板一样思考、像员工一样行动</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 给中层以正确的理念及执行的方法 <input checked="" type="checkbox"/> 打造真正能够带领团队做出业绩的精鹰中层
<p>八、执行实战训练---执行真经与执行工具</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 48字执行真经 <ol style="list-style-type: none"> 1 执行的八字方针：认真第一，聪明第二。 2 执行的十六字原则： 结果提前，自我退后；锁定目标，简单重复。 3 执行的二十四字战略：决心第一，成败第二； 速度第一，完美第二；结果第一，理由第二。 2. 执行工具 <ol style="list-style-type: none"> 1. YCYA 承诺管理系统--结果承诺机制 2. 周计划、日结果--自我管理、结果保证 3. 月计划、月报表--战略转化可执行的计划 4. 质询会体系--关键措施、及时纠偏 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 提供执行的原则方法。 <input checked="" type="checkbox"/> 提供执行的有力工具。 <input checked="" type="checkbox"/> 让执行真正落到实处