

职业化与执行力

【背景与简介】

为什么人在心不在？为什么出工不出力？为什么借口满天飞？----没有职业化的员工队伍，哪有全力以赴的执行团队？没有正确的职业心态，哪有高效的工作业绩？企业要成长必须“校正职业化心态、塑造职业化人格、打造职业化团队”！

一个塑造职业化的课程，一个校正职业心态的课程，一个重燃职业激情的课程，对那些表现不佳的销售团队，对那些困扰已久的推诿扯皮，这是最有效的解决方案！

【特点与收益】

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，以贴近实战的案例、运用感悟迁善的教练技术，让员工从内心自发地迁善心态，从而有效地达到职业化塑造的目的。全方位地为企业打造内心强大、团结协作、敬业爱岗的工作团队。

本课程指向清晰、结构严谨，运用管理心理学、教练技术、NLP神经语言学等最有效的前沿的管理培训技术，“用激情感染学员、用案例打动学员、用事实说服学员、用演练教会学员”，提供学员正确的观念、心态、技巧与工具。

【方式与用时】

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

用时：两天（6小时/天）

【课程大纲】

第一讲、危机意识----危机激动力

1. 危机意识--看图、思考：
 - ◇ 你看到了什么？你想到了什么？
 - ◇ 危机意识左右竞争结局--猎狗 PK 兔子
 - ◇ 没有危机是最大的危机--青蛙之死
 2. 个人危机与企业危机
 - ◇ 竞争的“丛林”法则
 - ◇ 分享与感悟：职场竞争与危机意识
 3. 执行力摆脱危机？什么是执行力？
 4. 团队的力量：什么是团队？
 - ◇ 故事：拳头与手指的比拼 - 什么决定实力？
羊与狮子的战争 - 什么决定胜负？
- 体验：选团长、定口号！团长承诺、团队风采展现；
- ◇ PK 开始---执行型团队对抗演练
 - ◇ 成则举杯相庆，危则拼死相救！
- 结论：竞争产生危机，危机产生动力！

第二讲、爱岗敬业---安身立命之本

1. 拨云见日，给你一双职业慧眼
 - ◇ 澄清你的职业目标
 - ◇ 反思你的职业现状
 - ◇ 迁善你的职业态度
-

互动感悟：你爱吃榴莲吗？

2. 工作对你意味着什么？客服对公司意味着什么？
 - ◇ 干一行、爱一行、专一行！
 - ◇ 工作价值决定于工作态度！
案例：从清洁工到内阁部长
3. 你不能不知的职场逻辑
 - ◇ 公司请你的来干什么？
 - ◇ 问题对你意味着什么
 - ◇ 职业归零因为什么？
 - ◇ 谁能最后享受到胜利成果？
4. 职业化员工的三大定位
 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

结论：爱岗敬业才能掌控命运。

第三讲、结果导向---把任务变成为结果

1. 结果为什么重要？
2. 做结果的三个误区
 - ◇ ---破解错误的结果观念
 - ◇ 关于结果三个故事
 - ◇ 拼命≠结果、苦劳≠结果、加班≠结果
3. 任务与结果的区别
 - ◇ 任务“三事”VS结果“三有”
 - ◇ 结果:有时限、有价值、可考核
4. 做结果的三大原则
 - 客户原则、交换原则、检查原则、
5. 做结果的两大思维：
 - 外包思维、底线思维
6. 做结果的三大方法：
 - 承诺法、分解法、重点法
 - ◇ 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

第四讲、职业心态——职业化的关键

1. 职业成败背后的逻辑
 - ◇ 谁决定你的价值
 - 是社会？是市场？还是自己？
 - ◇ 案例：身残志坚谢坤山的故事
 2. 思维与操守的职业化
 - ◇ 社会人心态、成年人逻辑
 - ◇ 靠原则做事、用结果交换
 3. 职业化人才的三大心态
 - ◇ 社会人心态、强者心态、感恩心态
 4. 职业化人才的三大标准
 - ◇ 信守承诺、结果导向、永不言败
-

5、你的职业定位

---做职业选手不做业余选手；

6、你的职业追求

---绝对成长 VS 相对成长；

7、职业成长必须做到的五个转变；

结论：内心强大才是真正的强大！

第五讲、客户价值——把握工作的方向

(一)外部客户价值：

企业从哪里来，到哪里去？

1. 客户意味着什么？什么是客户价值？
2. 做客户价值的“四个原则”：
 - ◇ 高价值、低成本、可体验、能持续
3. 做客户价值的“三个方法”。
 - ◇ 排除法、新增法、递进法

(二)内部客户价值

怎样才能提供内部客户价值？

1. 对上级平级的客户价值三要点
 - ◇ 给提前量、给决策依据、给选择题
2. 对下级客户价值的四要点：
 - ◇ 给激励、给原则、给方法、给成长机会

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、是执行方向！

第六讲、责任担当——工作背后的意义

一、责任重于能力：

1. 负责任是信任的起点，负责任是成功的起点！
2. 放弃责任，就等于放弃成长！

经典案例：视频：台湾奇人：谢坤山的故事

讨论：这个案例给您的感悟与启发？

二、100%责任的三个层面

1. 对自己 100%负责
 - ◇ 对自己的价值、生命、人生承担 100%责任！
2. 对工作/公司 100%负责
 - ◇ 工作中如何对本职、对公司承担 100%责任？
3. 对自己的家人 100%负责
 - ◇ 作为父母、儿女、配偶如何去承担家庭责任？

三、如何做个负责任的人：

1. 为什么不肯担责任？
 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. 做公司最有价值的客服人员
 - ◇ 没有假如，没有借口，只要结果
 - ◇ 不揽功、不诿过、做实事

结论：承担责任才能收获结果！

七、有效沟通——团结协作化解冲突

- 1、沟通的重要性与沟通障碍？
故事：通天塔的传说
 - ◇ 沟通的漏斗效应
 - ◇ 沟通障碍--认识错、假设错、想当然
 - 3、如何处理管理中的沟通冲突
 - ◇ 冲突中的效率与效能问题
 - ◇ 冲突中的性格与角色问题
 - ◇ 冲突中的情感与心态问题
 - 3、有效沟通背后的关键准则
 - ◇ 有效沟通的关键是双赢心态
 - ◇ 有效沟通的基础是信任感
 - ◇ 有效沟通的核心是尊重
 - 4、有效沟通的方法技巧
 - ◇ 沟通中肢体语言
 - ◇ 沟通中如何有效倾听
 - ◇ 沟通中如何有效表达
 - 5、与不同性格的人沟通
 - ◇ 四种沟通行为风格解析
 - ◇ 行为风格的沟通应用
- 结论：双赢策略，因人而异！**

八、高效工作—条理、效率与效能

1. 分析你的时间管理是否有效？
忙乱 VS 从容，效率 VS 效能
 2. 例行工作有条不紊
 1. 工作汇总（列清单）
 2. 工作瘦身（去除无需及不必）
 3. 工作分类（区分轻重缓急）
 4. 时间分配（日程计划）
 3. 例外工作应对自如
 - ◇ 立即记录在案（备忘表）
 - ◇ 能马上做的立即处理
 - ◇ 立即纳入计划（日程表）
 4. 有效的工作方法：
 - ◇ 由乱入序法、化繁为简法
 - ◇ 日程计划法、便条备忘法
 5. 时间管理执行要诀
 - ◇ 优先处理要事，减少急事困扰；
 - ◇ 一开始就进入状态（保持状态）；
 - ◇ 去除杂念，专注一件事（30分钟整段时间）；
 - ◇ 去除干扰（避免工作被打断）
 - ◇ 一次做完，做完从心里去除（不再想这事了）。

结论：用效率追求效能！
-

