

职业化素养提升训练

培训对象

企业员工。

课程时间

2天（12小时），内训可根据客户实际情况进行模块组合，调整课程时间长短。

课程收益

建立员工的职业信仰，明确个人职业定位；

塑造员工职业化心态，积极工作，提升工作效率；

使员工认知自身行为与企业的命运息息相关；

帮助员工认知责任是通往成功的阶梯；

帮助员工认知敬业是最宝贵的财富；

帮助员工做到服从、承诺没有任何借口，增强企业凝聚力和竞争力；

帮助员工认知合作才能聚集力量、抱团才能赢得天下；

学会克服各种焦虑、疑惑的心理，完成从普通员工到卓越员工的角色转换；

帮助员工全面提升职业竞争力。

授课方式

理论讲授 50%、实战演练 20%、案例讨论、培训游戏 20%、经验分享、现场答疑 10%

课程大纲

第一篇 角色认知与概述

（一） 我是谁？——认识自我

1. 认识自己的性格倾向
2. 清楚自己的兴趣爱好
3. 发现自己的特长

（二） 如何进行职业生涯规划？

（三） 什么是职业化？

（四） 如何走向职业化？

案例分享：

比赛尔的启示

李开复的选择

第贰篇 职业化心态建设

(一) 心态对人身心的影响

1. 心态影响生理
2. 心态影响能力
3. 情绪 ABC 理论在工作中的应用

(二) 成就人生的十大积极心态

(三) 毁坏人生的十大消极心态

(四) 塑造职场积极心态的六种方法

1. 把职业当事业，培养老板心态
2. 工作要有目标，成功要有野心
3. 积极心理暗示，一切皆有可能
4. 驱除“黑点思维”，学会减压放松
5. 改变消极习惯用语
6. 学会宽容，欣赏他人

案例分享：

- 棺材故事
- 两个皮鞋推销员
- 从前台到身家百亿的阿里巴巴合伙人
- 穷人最缺什么？

视频分享：

- 没有不可能

心理测试：

- 你看到了什么？

第叁篇 职业化精神建设

(一) 做事先做人，培养诚信敬业的职业精神

- (二) 从小事做起，对工作负责
- (三) 永远忠诚于你的公司
- (四) 一切以公司利益为重，做企业品牌的代言人
- (五) 节约就是创造利润——节省一元钱等于净赚一元钱

案例分享：

- 马云教书的承诺
- 洗碗要洗七遍
- 从洗厕所到麦当劳的 CEO
- 福特应聘
- 福特与思坦因曼思
- 每桶四美元
- 丰田的“小家子气”
- “吝啬”的山姆·沃尔顿

第四篇 职业化技能提升

(一) 目标管理能力

1. 目标制定的“SMART”原则
2. 卓越绩效的“OEC”法则
3. 没有任何借口，坚决完成任务

(二) 高效沟通能力

1. 影响沟通的几大因素分析
 2. 高效沟通的 3A 法则
 3. 高效沟通的四大策略
- 微笑是通行证
 - 赞美是润滑剂
 - 有效倾听，做一名聆听者
 - 高效提问，发掘有效信息

“赞美”游戏：你有别人没有的

“倾听”演练：你真的听进去了吗？

4. 沟通中的四大禁忌

- 打断对方
 - 补充对方
 - 纠正对方
 - 质疑对方
5. 如何与不同层级的人员沟通？
- 与上级的沟通技巧
 - 与下级的沟通技巧
 - 与同级的沟通技巧

案例分享：

- 张大千祝酒故事
- 张绍刚与刘莉莉的沟通冲突分析
- 为什么没有人想听我说？

(三) 自我突破与创新能力

1. 人的潜能是无限的
2. 突破旧有的思维模式
3. 有突破才能有创新
4. 创新思维品质的八大属性
5. 培养创新思维习惯的五种方法

案例分享：

- 微软公司高级人才面试题
- 做一个卖豆子的人
- 美国总统林肯化敌为友
- 周恩来总理巧答外国记者
- 如何成为洛克菲勒的女婿
- 牵其中的罐头换飞机

培训游戏：神秘的九子图

(四) 团队协作能力

1. 团队的定义
2. 团队与群体的区别

3. 团队的力量——一个人因团队而更加强大

4. 如何培养团队精神？

- 团结互助，善于合作
- 真诚友善，乐于沟通
- 顾全大局，甘当配角

案例分享：

- 大雁的启示
- 天堂与地狱

培训游戏：人椅

第五篇 职业化的形象塑造

(一) 你的形象价值百万

(二) 重视“首因效应”

(三) 职业人员的仪容、仪表、仪态礼仪

(四) 握手的礼仪与要领

(五) 微笑服务的技巧与礼仪

(六) 眼神的运用与注意事项

(七) 服务语言礼仪规范

(八) 商务接待拜访礼仪规范

- 示范指导、模拟练习：如何“提升”你的职业形象魅力指数