

实成绩效管理

【课程对象】

各级管理者、人力资源管理人员

【课程目标】

- 掌握绩效管理流程
- 掌握 BSC/KPI/MBO 等绩效管理方法
- 学习绩效目标制定与分解的程序方法
- 掌握岗位 KPI 考核指标设计方法
- 掌握量化考核表设计方法
- 掌握绩效辅导和绩效面谈的实用方法
- 学习绩效结果的应用与激励

【课程方式】

- 理论讲授 + 案例分析 + 小组讨论 + 实战练习 + 视频教学

【课程课时】

2 天（12 小时）

【课程大纲】

课前调研与讨论

一、绩效管理介绍

- 1、绩效管理定义
- 2、绩效管理作用
- 3、绩效管理方法
- 4、绩效管理流程
- 5、绩效责任分工
- 6、各级人员绩效评价方式

二、绩效目标设定

- 1、绩效目标的来源
- 2、绩效目标分类
- 3、制定绩效目标的 SMART 原则

- ☆ 案例分析：王总监下任务
- ☆ 实战练习：目标 SMART 练习
- 4、目标管理五要素
- 5、为下属设定绩效目标
 - ☆ 工具分享：目标对话
- 6、工作计划制定与跟踪
 - ☆ 工具分享：工作计划模板与跟踪检查表
- 7、企业经营目标制定

三、绩效辅导

- 1、绩效辅导的好处
- 2、绩效辅导的五个误区
- 3、绩效辅导时机
- 4、绩效辅导类型
- 5、绩效辅导方法
 - 在岗教练五步法
 - 日常工作辅导
 - 善用批评的辅导艺术
 - 情景领导
 - 为下属提供咨询辅导

四、考核指标与量化考核表设计

- 1、岗位 KPI 指标设计方法
 - ☆ 案例分析：KPI 指标示例
- 2、岗位 KPI 指标设计步骤
 - ☆ 案例分析：某公司销售部门秘书岗位 KPI 指标设计
 - ☆ 实战练习：设计销售经理岗位的 KPI 考核指标
- 3、如何建立公司 KPI 指标库
 - ☆ 案例分析：某公司三级 KPI 指标的分解与确认
- 4、如何考核不能用 KPI 设计的职责与工作
- 5、量化考核表设计

6、考核指标权重设计

7、指标定义与计算公式设计

8、如何设定指标值或目标值

☆ 案例分析：某公司国内贸易部经理岗位考核表设计

☆ 实战练习：设计销售经理岗位的绩效考核表

五、绩效沟通与面谈反馈

1、“4+1”绩效沟通模式

2、绩效沟通技巧

3、绩效面谈与反馈

☆ 案例分析：困惑的张三

☆ 视频教学：《挑战的评估面谈》

六、绩效激励

1、绩效激励模型

2、绩效激励之一：薪酬管理

3、绩效激励之二：奖金分配

4、绩效激励之三：培训开发

5、绩效激励之四：人员调配