

执行到位，决战基层

《卓越员工执行力锻造》

(2天版课程，讲师：吴国华)

【课程背景】

就执行而言，“**战略在高层，决胜在中层，决战在基层**”。做什么事情是战略，怎么做事情是执行，战略当然比执行更重要，但是**执行比制定战略更困难**！成功是战略加上战术，是正确的方向加上强劲的执行力。**战略可以复制，差别在于能否执行和贯彻**。战略正确并不能保证组织的成功，但成功的组织一定是战略方向与战术执行力都到位。只有方向没有执行力是成功不了的！然而，为什么看起来很简单的事，执行起来却很难？员工执行力不佳的原因有哪些？如何提升执行力？需要养成哪些职业化的执行习惯？这些都是企业面临的现实问题。

本课程凝聚了培训讲师多年在卓越执行力打造领域的经验和方法，能启发学员分析执行力不佳的症状和深层次原因，认识执行力强的员工的特征，构建正确的执行价值观，教会培养卓越执行力的途径和实用工具与方法，因此，是一门快速有效打造员工卓越执行力的实战课程。

【课程收益】

- 帮助学员树立正确的执行价值观，从思想意识上彻底解决执行问题。
- 帮助学员掌握执行到位的关键要点认知和执行力提升的路径。
- 帮助学员掌握提升执行力和职业化的方法和工具。

【培训特色】 干货~~紧贴实战、干货满满； **系统**~~结构完整、逻辑清晰；
新颖~~视角独特，一针见血； **生动**~~模型解构、案例解析；
有效~~实践检验，解决问题； **实战**~~工具练习，即学即用。

【培训对象】 全体员工

【培训时间】 详讲2天（每天6小时/天）

【培训模式】 线下：现场授课——主题讲解+互动教学+案例解析+视频分析+课堂练习+角色扮演+团队竞赛+游戏互动+问题解答+作业点评
线上：直播/录播——主题讲解+案例解析+视频分析+问题解答+作业点评

【课程大纲】 (2天版详讲)

第一单元 为什么执行力能决定企业的生死存亡？

1、员工缺乏执行力，企业丧失竞争力

- 战略再好，也要有人去执行
- 完美的执行可以弥补战略的不足

案例：红军取得长征伟大胜利的关键因素

- 执行不到位，机会送给别人

案例：华为员工如何在海外市场抓住机会逆转取胜

2、缺乏执行力的四种表现

- 差不多就行
- 不注重细节，不追求完美

案例：挑战者航天飞机号为何发生爆炸？

- 标准只是挂在墙上的废纸
- 不会尽职尽责做好分内工作

案例：同样的拆信，不同的结局

3、常见的五种非职业化的员工

- 对业务只懂得一点点
- 屡次犯同样的错误
- 不思考有无更好的办法
- 对任何事情不主动沟通
- 缺乏危机意识

第二单元 为什么执行价值观是执行的前提条件？

1、执行价值观之一：商业人格

- 从自私到自利，从自利到独立

2、执行价值观之二：结果启蒙

讨论：诸葛亮凭什么斩马谡？

- 结果三化
- 只交换结果，不交换过程

案例：买火车票

- 定义结果=定义客户=定义工资
- 承诺结果，创造价值是员工的天职

案例：中秋给客户送月饼

- 管理者是员工的客户，员工是管理者的延伸

练习：牢记公司对你的终极期望

3、执行价值观之三：客户价值

- 你可以得到任何职位，前提是懂得客户价值

练习：找出“关键时刻”

第三单元 执行如何才能八个到位？

1、执行要到位，责任必须到位

- 责任的两大定律

讨论：如果在闹市被追杀，谁来拯救你？

讨论：为什么猴子会上串下跳？

2、执行要到位，态度必须到位

案例：第一次就把工作做到位

3、执行要到位，细节必须到位

案例：应聘

4、执行要到位，配合必须到位

游戏：猜词

5、执行要到位，结果必须到位

案例：买火车票

6、执行要到位，行动必须到位

案例：加西亚的一封信

7、执行要到位，沟通必须到位

案例：如何与上级沟通

工具：2224模型

工具：推己及人的四种反应：

练习：父子对话1

工具：沟通的四阶段

练习：父子对话2

8、执行要到位，流程必须到位

演练：汇报工作的四步流程

第四单元 如何提高职业化？如何提速执行力？

1、执行力强的员工的九大特征

- 自动自发，无需催逼
- 注重细节，追求完美
- 为人诚信，敢于负责

游戏：这是我的错

- 善于分析，应变力强

案例：赵云空营退曹兵

- 乐于学习，善于学习

模型：学习定律

- 工作投入，全力以赴
- 富有韧性，抗压力强
- 团队精神，广结人缘
- 目标坚定，求胜欲强

2、走向职业化、锻造执行力的途径与方法

- 帮客户买东西
- 搜集整理自己的资料库
- 多与他人探讨交流
- 养成职业化工作习惯

讨论：有哪些职业化工作习惯

- 赢得客户的信任

案例：保单依然有效

- 把自己当做公司的窗口

案例：40份免费的咖啡和饼干

- 把公司当做自己的公司

案例：这是我的船！

- 主动“找事”做

视频：许三多修路

- 主动关心客户和同事

案例：我又不是前台小姐！

- 养成说“我们”的习惯

- 树立内部客户服务意识

案例：客服部的困惑

- 真正的团队只发出一个声音，执行一个战略

游戏：超级逢七过

- 对习惯性的工作提出不同见解
- 定期优化自己的工作流程
- “自作主张”，主动改善

案例：准时起飞

- 打破陈规，不断创新

游戏：连线

结尾：

- 课程回顾与总结
- 学员课堂表现点评
- 学习体验与分享
- 团队与个人表现嘉奖

备注：本课程大纲为课程的基本结构，在此基础上，企业可结合自身情况提出相关需求，讲师将根据企业需求对实际授课作适当调整。