

# 《用结果赢取未来》

## 【课程背景】

在管理中，您是否遇到这样一些困扰：

为什么领导有很好的想法却得不到执行，而员工始终无动于衷？

为什么领导忙里又忙外，总是充当救火员的角色？

为什么公司制度成百上千，可就是执行不下去；反复督促还是大打折扣？

为什么员工心里想的是一套，嘴里说的是一套，做的又是一套？

为什么员工做事打折扣，执行没结果，借口却一大堆？

为什么员工整天忙忙碌碌，却没有效果，出工不出力？

为什么员工做一天和尚撞一天钟，得过且过，工作不积极不主动？

**以上问题归根结底就是执行力的问题。那么执行力是一种理念还是一种体系？执行力是员工的事还是管理者的事？企业应该如何正确地落实到结果？又如何烙在员工的心里？**

## 【课程收益】

- 1、认识结果思维的概念、重要性及对员工（管理者）自身职业发展的好处
- 2、管理者和员工要用结果意识执行公司战略，确保战略落地；
- 3、用客户的标准要求自己，确保满足客户需求；
- 4、用执行人才的标准要求自己，确保执行落地；
- 5、用好系列工具，推动团队完成任务；
- 6、通过研究身边鲜活的案例，避免执行误区

## 【授课方式】

讲师讲授、案例分析、课堂研讨、辅导点评、情景模拟、角色扮演等

## 【课程大纲】

## 第一部分 结果思维——明确的执行标准

### 一、 结果导向 --结果改变命运

#### 1、 结果与执行：什么是真正的执行？

一个价值百万的定义：执行就是有结果的行动

#### 2、 结果的态度假象

案例：某服装厂 70 颗撞钉拼图的故事

思考：为什么好的态度不一定有好的结果？

结论：结果与态度是两个独立的系统

#### 3、 结果的任务假象

案例：挖井的故事

案例：公司参展买火车票的故事

思考：做任务与做结果的区别是什么？

结论：任务有三事：完成差事，例行公事，应付了事

#### 4、 结果的职责假象

案例：俄罗斯人种树的故事

案例：公司货车无人卸货的故事

思考：为什么看起来荒唐的事情经常在企业发生？

结论：要对职责负责，更要对职责背后的价值负责

#### 5、 结果的三个要素

#### 6、 为什么要做结果？

结果改变命运

### 二、 结果管理--如何保证下属达成结果？

1、 从公司战略出发，为员工定义工作结果，而不是定义工作过程

2、不但要告诉员工工作的结果，还要告诉他们工作的意义

3、既关心结果，又关心达成结果的人

### 三、结果思维——明确的执行标准

1、如何做一个持续提供结果的执行者？

企业和员工本质关系揭秘

商业交换的本质是结果交换

2、确立外包思维

3、对结果的定义不同，价值也不同

九段秘书是如何炼成的

## 第二部分 第二部分：用客户标准做结果

### 一、什么是客户价值

1、什么是客户价值？

案例：星巴克凭什么成为利润机器？

### 二、“客户价值至高无上”

1、思考：我们的工资是谁发的？

2、经典案例：IBM的“按需而变”

### 三、如何做客户价值？

1、客户价值要从心开始

2、聚焦靶心，超越期望

3、忠诚的外部客户能给你带来什么？

海底捞火锅城如何赢得客户？

## 第三部分 用执行人才的标准做结果

## 一、什么样的人的执行型人才

- 1、执行型人才的共同特质
- 2、西点执行型管理者的三大特质

## 二、百分百责任

- 1、什么是负责任？

行人过红绿灯的启示

- 2、责任只有百分百

## 三、自动自发

- 1、比老板更积极
- 2、火一般的热情

## 四、善于合作

- 1、打碎自我，彻底融入团队
- 2、合理的要求是训练，不合理的要求是磨练
- 3、执行型人才三大标准

●坚守承诺

●结果导向

●决不放弃

案例分析

案例分析

## 第四部分 只有执行才有结果

### 一、执行人才的工作态度

认真第一，聪明第二

## 二、如何获得高层认可

结果提前，自我退后

锁定目标，专注重复

## 三、严守执行战略

决心第一，成败第二

速度第一，完美第二

结果第一，理由第二

## 执行结果的工具：

### 现场训练