

中高层管理者角色定位与能力提升课程是在长期调研的基础上，根据企业实际管理水平和市场状况，并结合不同的企业文化而精心设计的，将给贵企业带来实质性的收获。

【学员对象】企业各级主管、部门经理、总监等管理人员

【课程大纲】

一、破冰

1.破冰

2.定向引导 引发学员对管理现状的思考 激发学员对管理现状的不满

3.新时代管理者的困惑与管理的意义

4.管理者的管理能力的三大架构

1) 卓越管理者的成功管理公式 2) 管理者三大管理技能的互动关系

5、新经济时代对企业管理者的要求

6、教练式管理应用之倒三角公式

二、管理者的角色转变

1.管理者角色转变的对比

2.骨干员工与管理者的区别

3.角色转变困难的 4 个原因

4.发挥“三承三启”的作用/业务带头人/工作技能辅导者

下属心态建设者/下属行为监控者/项目发展的策略建议者

三、管理者的定位误区

1.中层干部常见的角色错位

2.避免中层经历的两种病症

3.如何应对管理的两难现象

四、管理者的定位分析

1.关于管理者的角色的历史观点

2.管理者在企业结构中的位置

3.针对上中下三层的定位分析

五、管理者的定位认知

1.中层经理人的烦恼 2.管理者的角色认知 3.中层管理者的三大内伤

六、什么是执行力与执行力的方向

1、什么是执行力？什么是团队执行力？

2、执行力的方向-客户价值

1) 什么是客户价值？2) 什么是客户外部客户价值与内部客户价值！

七、态度与执行

1、执行力的ABC理论

2、责任心与执行力

1) 为什么要负责任？什么是负责任？

2) 运用案例做负责任互动测试！

3) 结合实际负责任练习 为谁负责任？ 负什么负责任？ 如何去负责任？

3、融入的态度

1) 为什么要融入？工作现状，融入的好处，不融入的危害！

2) 什么是融入？与公司目标一致、利益一致，融入的意义。

3) 融入融什么？融身、心、状态！

4) 结合实际融入练习，下一步如何去做！

4、认真的态度

1) 什么是认真？

2) 认真活动测试引导！

3) 绩效阶乘引入：企业版、个人版不同版本讲解！

4) 结合实际认真练习！查找各自工作中可以改进之处。

5、学习的态度

1) 学习是什么？为什么要学习？行业大佬们对待学习的态度。

学习意味着对思维方式、行为方式进行全方式改变

你可以不学习但竞争对手不会放弃学习！

所有使我痛苦的必使我落后，所有使我舒服的必使我强大

2) 个人案例引入，职业发展变化，带来的收益。下一步如何学习，学习方法的引入和传授。

3) 结合实际学习练习，下一步如何去做！

八、结果与执行

1、客户为结果付钱，企业依靠员工提供的结果而生存

2、什么是任务，什么是结果

3、结果三要素

4、做结果的方法：外包思维法、底线思维法、分解思维法

5、结果定义训练：结果与任务训练-执行的底线

九、团队与执行

1、团队执行力的七大要素

2、目标与流程体系： 监督管控

执行力的精髓——4R 业务流程管理体系

事前以结果定义职责、奖惩承诺

关键目标责任分解

过程管控，跟踪检查

业绩评估，即时奖罚

十、课程结束