

《凝聚全员力量、打造高绩效团队》

【课程背景】

在不断加剧的竞争面前，个人的能力已经显得微不足道，团队作战成为面对激烈的市场竞争的唯一利器。如何建立团队、带领团队创造最大的市场价值，让每一位员工都能自动自发，发挥自己最大的力量，成为每一个企业人必须面对的课题。

【培训收益】

了解团队价值，塑造团队灵魂；导入团队精神，明确忠诚、责任与协作为团队的基本支撑；打造团队融合的精神，强化团队凝聚力，提升员工归属感；提高情商，成为销售高手。

【培训方式】

讲解分析、视觉引导、角色扮演、观看视频、模拟演练、案例研讨等。

【培训时间】 1-2 天（6 小时/天）

【培训对象】 各层级员工

【培训大纲】

➤ 暖场

PART1:团队理念篇

一、 何为团队

- 1、关于狼群文化的思考（视频短片赏析）
- 2、团队的四个核心
 - 1) 自主性
 - 2) 思考性
 - 3) 合作性
 - 4) 凝聚性
- 3、团队建设的五大步骤与六项原则

视频案例：凝聚力的体现

二、 高凝聚力团队的职业素养

- 1、责任感带来团队的凝聚力
 - 1) 角色理论分析
 - 2) 对自己负责
 - 3) 对工作负责
 - 4) 对团队负责
- 2、赢得合作提升团队的高凝聚力
 - 1) 做双优“团员”
 - 2) 同理心
 - 3) 价值第一
 - 4) 赞美与肯定带来合作
- 3、塑造高凝聚力的职业心态
 - 1) 责任与担当的心态
 - 2) 创造价值的心态
 - 3) 成果导向的心态
 - 4) 无条件执行的心态

PART2:自我提升篇

三、自我提升-----标签定位

- 1、打造职业标签，经营自我，提升竞争力**
- 2、建立职场名片，解决个人定位问题**
- 3、互联网时代，人人都是自媒体**
- 4、基层管理者的王者之道**

演练 1：画出人际关系图

演练 2：跟随高手法：找高手，学高手，成高手

四、情绪管理

- 1、脑科学原理----三脑原理
- 2、爬行脑解决什么问题？
- 3、三脑关系
- 4、冰山模型
- 5、通过哪些方面去感知人的影响力和状态

案例 1：出租车司机带来的启示

案例 2：泰迪的故事

演练 1：高峰访谈

演练 2：我的欣赏日记

五、建立信任

- 1、访谈工具----深度会谈
- 2、数据层面
- 3、感受层面
- 4、价值层面
- 5、未来层面
- 6、运用“深度会谈”形成解决问题的思维和系统

案例：早晨的太阳

演练：谈学习体会和打算

PART3:沟通篇

六、高凝聚力团队沟通协作的能力训练

- 1、沟通的定义
 - 1) 什么是沟通

2) 沟通的冰山理论

2、有效沟通的原则

1) 有明确的沟通目标

2) 有明确的时间约束

3) 重视每一个细节

4) 要会聆听

5) 努力达到目标

3、沟通的分类

1) 正式沟通

2) 上行、下行、平行

3) 非正式沟通

4、提升沟通效率的原则

1) 沟通从倾听开始

2) 所有沟通不良都是人际关系不良的一种表象

3) 重要的不是你说了什么而是人们听到了什么

4) 重要的不是你说了什么而是人们看到了什么

5) 重要的不是你说了什么，而是你听到了什么

5、人格特质与沟通技巧

1) 四种类型性格解析：力量型、活泼型、和平型、完美型

2) 与力量型同事沟通的技巧

3) 与活泼型同事沟通的技巧

4) 与和平型同事沟通的技巧

5) 与完美型同事沟通的技巧

七、提问与倾听

1、提问的力量

- 1) “为什么”&“是什么”
- 2) 强有力的提问
- 3) 开放型
- 4) 未来型
- 5) 如何型
- 6) 苏格拉底式提问
- 7) 漏斗模型

案例：乔布斯是如何说服苹果前 CEO 的？

演练 1：哈雷彗星

演练 2：场景练习

2、倾听和反馈

- 1) 3F 倾听原理
- 2) 3F 的好处
- 3) 倾听意图
- 4) 区分事实与观点
- 5) 反馈技巧
- 6) 反馈的时机
- 7) 三明治反馈法
- 8) 复述的能力
- 9) 复述的三个维度
- 10) 去标签化

案例 1：请假的员工

案例 2：如果我们能看到他人的内心世界

演练 1：执行任务我最强

演练 2：列出自己的五个特点

PART4：高情商销售篇

八、高情商销售攻略

- 1、销售与神经科学的关系
- 2、如何开发更多的客户资源
- 3、提高客户好感度的情商
- 4、提高成交能力的情商
- 5、如何顺利搞定对方能拍板的人
- 6、情商销售温和的关键特征
- 7、销售领袖能力与情商的关系

案例研讨：低情商销售员的表现

演练 1：做一个自查自省的销售人

演练 2：“以退为进”的销售策略

演练 3：如何打造“图画般的语言”与客户沟通