

《管理者的领导力》

——中高层的实战管理与沟通技巧

【授课时间】

2天（每天6小时可压缩为1天）

【授课对象】

企业中高层管理者

主讲：曹恒山（曹大嘴）

授课12年 资深实战派管理培训专家

全国百强老师

中国高级注册培训师

国家二级心理咨询师

美国 NGH 催眠师

全国优秀青年经管作家

江南大学商学院企业家辅导员

无锡作家协会会员

【老师主要著作】

《林妹妹升职记》、《享受拒绝》、《谁懂客户谁拿订单》、《销售这样说才对》、《我适合做销售吗》等等。

【选择曹老师的四大理由】

1、经验丰富

曹老师有着长达 13 年的讲课经验，曾为 400 多家企业授课、其中 31 家企业担任常年咨询顾问辅导老师。

2、风趣幽默

曹老师主张“快乐学习”，课堂没有填鸭，只有是欢乐、活泼、游戏、故事、讨论及情景演练，使学员在轻松幽默的氛围中学习，让学习过程快乐而有趣。

3、实战接地气

曹老师是一线管理者出身，又担任多家企业管理顾问和团队教练，因此手里的案例丰富，课程内容大多都是学习后马上就能运用到工作中去的“干货”，而且课堂中曹老师会安排很多模拟练习。

4、学员评分高

由于曹老师课程“干货”接地气又风趣幽默，所以课程满意度非常高，学员平均打分在 97%以上。

【上课守则】

每个人都是主角

放下一切，尽情参与

只有你要，你才会得到

影响别人学习就等于犯罪

给别人掌声就是给自己掌声

【课程目录】

第一章、团队建设与凝聚力

第二章、高级沟通策略

第三章、领导人的十二个管理技能

【课程大纲】

暖身破冰：办公室养生操——游泳操

故事：打乒乓 成功=正确的方法+反复的练习

学习的终极目标是什么？——改变

第一章、团队建设与凝聚力

互动暖身游戏

一、分组：

1、选出组长

2、队名、队呼、队歌、团旗

3、团队风采展示 PK

二、团队 PK 游戏

游戏：总裁风暴

讨论：团队成员出错领导必须承担责任

三、团队凝聚力

1、永不抱怨

团队游戏 PK：齐眉棍

课堂讨论：从游戏中感悟到了什么？

影响团队

硅谷禁书之精髓——“吸引力”法则

向日葵法则

智慧故事：三个老鼠偷油

分享？找理由、找借口的“好习惯”

提倡：紫手环运动

带上紫手环，告别找借口。

提升耐挫力 AQ（逆境商）

故事：拳击教练

没有逆境商，就没有智商和情商的用武之地，因为你连客户的面都见不到！

《享受拒绝》

你要感谢拒绝，因为正是拒绝帮你赶走了竞争对手。——曹恒山

机会都是产生在抱怨的地方。——马云

2、积极心态（工作中的阳光心态）

向日葵法则

吸引力法则

在工作中如何获得阳光心态？

AQ 耐挫力 逆境商

3、学会感恩

看到这些图片，你是抱怨呢，还是感恩呢？

不仅感恩帮助你的人

更要感恩批评你的人

习惯说：“谢谢！”

4、以结果为导向

请给我结果

案例分析：小张买书的案例

任务不等于结果，苦劳等于无劳。

忙碌≠成效

要的是什么？结果 结果导向法则

我们来实践一下：

1)、你的工作任务是什么？

2)、要的结果又是什么？

找到自己的价值

老板为什么要付你薪水？

你什么时候会被“退货”？

割草工的故事

Please Don't Just Do What I Tell You! Do What Needs to Be Done!

——鲍伯·尼尔森

第二章、高级沟通策略

1、有效发问技巧——防止误解下属与业主的真实意图

1)选择式提问技巧——选择式开场、选择式沟通

2)反问技巧

案例：连锁店 故事：拂晓就撤退

反问的好处——避免犯自以为是的错误

给自己思考的时间和余地

反问的基本话术

A/B 互助小组演练 反问

3) 给答案技巧

人都是强大的纠错机器。

想要一个正确的答案，先给一个错误的。

4) 以问收尾技巧

课堂模拟练习 角色扮演

经典案例分享：卖李子

讨论：从案例中看到了什么？

2、聆听技巧——成为下属与业主的私人心理咨询师

成为良好倾听者的 8 项秘诀

三秒钟法则

3、共情与仿效——迅速树立威信

共情的概念

共情的目的——拉近下属与业主的距离，达到破冰的效果

共情的话术练习

仿效——快速获取亲和力

解除顾客投诉的利器

4、肢体语言

实用肢体语言增加自己的说服力

通过观察对方的肢体语言读懂对方心理

FBI 读心术

第三章、领导人的十二个管理技能

一、赞美的能力（沟通力）

提倡“赏识管理”

大棒还是面包？

坚持每天赞美两次，你将拥有全世界的爱。

二、批评的能力（沟通力）

批评也是一种艺术

不当众批评

批评的流程

三、目标管理与分解

如何设定和分解目标

设定分解目标的 5 个步骤

实现目标的三个工具：

1、切香肠法

2、大数法则

如何激励员工挑战高目标

目标制定的 5 个标注

案例：一位新上任厂长的智慧

四、执行力

什么样的团队是缺乏执行力的？

缺乏执行力有什么弊端？

如何拥有良好的执行力？

五、管理时间的能力

猴子法则

华为公司的第二象限法则

切香肠法

故事：价值 20 万美元的咨询案

制定自己的“日清表”

日清日高！

六、学习力

经理人学习的重要性

如何利用零碎时间读书？

如何快速阅读

曾子曰：“吾日三省吾身——为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习

乎？”七、激励团队的能力

经理人不仅激发自己，更重要的是激发团队

羚羊带领一群狮子 VS 狮子带领一群羚羊 谁胜？

50/50 法则——阿代尔

观看电影《超越巅峰》

八、识人用人的能力

世界上没有垃圾，只有放错地方的人才。——任正非

如何识人

如何用人

九、授权的能力

有效授权才会激发团队潜能。

善于授权才会培养人才。

授权的过程

十、威信力

威权≠威信

如何获得威信

十一、开会的能力

能开会的领导才是好领导

如何开晨会

如何开夕会

如何做“复盘”

复盘的好处

复盘的种类

复盘的流程

复盘的注意点

如何开周会

一对一的会议如何召开

十二、核心领导力——教练技术

教练型领导与普通领导的区别：

教练式——启发下属找到解决问题的方法

普通式——告诉员工该怎么做

教练式提问话术

故事：老鹰与鼯鼠

善于利用下属智慧的领导才是好领导。

课程结束，曹老师将预留 15 分钟的课堂提问。

快乐学习、快乐工作、快乐生活！

备注：

- 1、上课将会分组，每一组都会计分，包括 PK 游戏、上课回答问题、积极互动都会加分，上课不守纪律、玩手机、迟到等都会减分，最后将奖励优胜团队。
- 2、课程将结合互动拓展室内游戏，分组进行 PK，并从游戏中收获道理，不仅激发团队激情，还提升课堂效果。
- 3、上课将结合授课和互动演练角色扮演，让学员在课堂上就能掌握一些核心的管理技巧，今天上课，明天就能使用到成交中去。