

---

## 《从专业的技术专家到卓越的管理干部》

### 【课程主旨】

本课程旨在帮助科级储备干部提升在工作中的管理实务能力，促进基层管理工作开展。本课程从管理角色出发，帮助科级储备干部对管理和领导的角色首先有一个清晰的认知，然后掌握作为管理者需要掌握的沟通策略和技巧，重点培育科级储备干部如何带动下属，如何激励下属的能力，通过各模块的学习迅速提升科级储备干部实际管理和领导能力。

### 【培训方式】

互动型培训，采用现场演练、老师讲授、案例研讨等方式使学员全面参与，从而在较短时间内对所学内容产生深刻而持久的体验，并能轻松自然地运用到实际工作中。

### 【学员获益】

- 帮助科级储备干部了解自己的管理角色，提升对管理角色的认知，掌握作为下属，同级，上司各自不同的角色要求，增强做好主管的信心；
- 掌握沟通在的重要意义，掌握沟通三个关键环节表达、倾听、反馈的关键要领；
- 提升科级干部培养下属的能力，掌握辅导和训练下属的方法，从而促进下属成长；
- 提升科级储备干部对员工激励的能力，掌握激发和保持团队的士气；
- .....

培训内容：

课程内容	进行方式
<b>第一单元：管理者的角色定位</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 管理与领导的比较</li> <li>• 管理者应有的工作态度</li> <li>• 管理者扮演的角色</li> </ul>	讲师讲授 学员思考 小组讨论
<b>管理者的职责界定</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 管理的五项基本职能</li> <li>• 管理工作的流程</li> <li>• 管理者的主要职责</li> </ul>	讲师讲授 学员思考 小组讨论
<b>管理者的权变领导方式</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 员工发展的四个阶段</li> <li>• 四类不同的管理情景</li> <li>• 如何选择合适的领导方式</li> </ul>	讲师讲授 学员思考 小组讨论
<b>第二单元：问题的类型</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 处理风险和解决问题之必要性</li> <li>• 运作绩效与矛盾程度之关系</li> <li>• 双赢解决问题之根本</li> <li>• 解决问题程序</li> <li>• 局限性想法的典型实例</li> <li>• 如何激发创造性思维</li> </ul>	讲师讲授 学员思考 小组讨论
<b>控制与改善</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 控制的目的</li> <li>• 控制时应掌握的原则</li> <li>• 问题的发现</li> <li>• 查核的方法</li> <li>• 改善行动</li> <li>• 改善的程序与方法</li> <li>• 处理风险和解决问题之必要性</li> <li>• 运作绩效与矛盾程度之关系</li> </ul>	讲师讲授 学员思考 小组讨论

<ul style="list-style-type: none"> <li>• 双赢解决问题之根本</li> <li>• 解决问题程序</li> <li>• 局限性想法的典型实例</li> <li>• 如何激发创造性思维</li> </ul>	
<b>第三单元：部门工作的目标设定</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 目标管理的意义</li> <li>• 目标管理的原则</li> <li>• 如何设立部门和个人目标</li> </ul>	讲师讲授 学员思考 小组讨论
<b>部门工作的计划制定</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 工作计划的三大种类</li> <li>• 工作计划管理的流程</li> <li>• 确保计划顺利推动的要点</li> </ul>	角色扮演 案例分析 讲师讲解、点评 小组讨论
<b>第四单元：绩效管理的作用和任务</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 绩效管理不是什么？</li> <li>• 绩效管理是什么？</li> <li>• 为什么要进行绩效评估</li> <li>• 经理们不情愿的理由及对策</li> <li>• 绩效管理的原则</li> <li>• 如何设定可衡量的绩效目标</li> <li>• 开展绩效等级讨论的步骤</li> <li>• 实施并书写绩效评估</li> <li>• 处理绩效问题及给予指导</li> <li>• 管理循序渐进的训导过程</li> <li>• 面试与聘用过程的概述</li> </ul> <b>怎样做绩效评估</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 设置目标</li> <li>• 绩效评估面谈</li> <li>• 经理需做的准备</li> <li>• 怎样处理绩效不好的员工</li> <li>• 怎样处理意见不统一</li> <li>• 怎样处理消极和不热情的状况</li> </ul>	角色扮演 案例分析 讲师讲解、点评 小组讨论
<b>演练与点评</b>	
<b>第五单元：部属培育的概念</b>	案例演练

<ul style="list-style-type: none"> <li>• 培育部属的责任</li> <li>• 掌握培育的要点</li> <li>• 新进人员的教导</li> <li>• 工作教导的时机</li> <li>• 工作教导注意事项</li> <li>• 工作指导的要领</li> <li>• 塑造启发性环境</li> </ul>	<p style="text-align: center;">角色扮演 讲师讲解 讲师点评</p>
<p><b>第六单元：有效激励技巧</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 管理者对人应有的了解</li> <li>• 掌握员工的需求</li> <li>• 启发员工的正确态度</li> <li>• 激励士气的戒律</li> <li>• 激发员工士气的技巧</li> <li>• 企业常用的激励方法</li> <li>• 激发下属工作动机的要点</li> </ul>	<p style="text-align: center;">学员与讲师互动 讲师讲解 小组讨论 讲师点评</p>
<p><b>态度与行为的启发</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 需求不满的应对</li> <li>• 态度的改变</li> <li>• 改变态度的对谈方法</li> </ul>	<p style="text-align: center;">讲师讲解 学员思考 小组讨论</p>
<p><b>第七单元：有效处理人际冲突</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 与人有关问题的处理方法</li> <li>• 与人有关问题的处理方法及应用</li> <li>• 冲突管理技巧</li> </ul>	<p style="text-align: center;">管理游戏 讲师讲解、点评 讲师与学员互动</p>
<p><b>第八单元：沟通的确立</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 建立沟通的管道</li> <li>• 沟通在管理上的功</li> <li>• 克服沟通的障碍</li> <li>• 沟通时应掌握的原则</li> <li>• 良好的沟通方法</li> <li>• 对上司沟通的技巧</li> <li>• 对部属沟通的技巧</li> <li>• 工作协调的要领何谓沟通</li> <li>• 会议沟通</li> </ul>	<p style="text-align: center;">管理游戏 讲师讲解、点评 讲师与学员互动</p>

<b>第九单元：建立高效的团队</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 高效团队的构成要素</li> <li>• 理解团队效率</li> <li>• 各类员工的典型性格特征</li> <li>• 管理不同个性的人</li> </ul>	管理游戏 讲师点评 学员思考 小组讨论
<b>协助上司共同发展</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 如何向上司汇报工作</li> <li>• 如何向上司提出建议</li> <li>• 改变寻找借口的习惯</li> <li>• 如何赢取上司的信任</li> </ul>	讲师讲授 学员思考 小组讨论
<b>第十单元：管理者的职业发展</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 拥有积极的职业心态</li> <li>• 应用阳光思维</li> <li>• 规划职业成长目标</li> <li>• 如何提高综合管理能力</li> </ul>	讲师讲授 学员思考 小组讨论

---

**顾问推荐：**

## **Allen Lee**

北京大学 EMBA

美国普莱斯敦大学社会心理学博士

《企业培训师》 PTT 国际职业培训师

**工作经历：**

李老师先后供职于国风集团，美国辉瑞制药，瑞士诺华等大型国企和世界 500 强企业。曾任职过地区经理，大区经理，产品经理，营销经理，培训经理等职。具有十余年营销领域实战经验和营销、管理培训师经验。

**擅长领域：**

医药，食品，化妆品，保健品，家电，通信、仪表，医疗器械，化工等行业的销售团队营销技能和营销、管理的培训和咨询。

**精品课程（部分列举）：**

《VIP 客户管理战略之六脉神剑》《专业销售技巧之七种武器》《顾问式销售技巧之天龙八部》《决胜微观市场营销实战之独孤九剑》《经销商管理技巧之十项全能》《演讲技巧》《专业谈判技巧》《销售演示技巧》《MTP》《礼仪风范》《营销团队激情拓展营》《TTT 企业培训师培训》《管理高尔夫系列课程》等。

**培训特点：**

气氛活跃，体现出现代培训的参与性、趣味性、实战性与互动性的特点。现场指导学员进行实战训练，达到学以致用目的。课程的实操性强，讲师结合自己 10 多年 500 强公司的工作经验，授课时从问题、实效、结构、学员出发，因材施教，保障教学质量。

**曾服务过的公司和机构（部分列举）：**

北京移动、广东移动、海信集团、爱诺电子仪器仪表、颐中化学建材、米其林轮胎（中国）、新亚泰电器、康师傅饮品群、可口可乐、青岛啤酒、青援食品集团、美国 SPA 咖啡、国风集团、万马集团、香港欧氏药业、圣邦集团、东惠医药、三九医药、美国爱力根、美国西尔……