

职业化团队塑造训练营

课程时间：2天

培训讲师：李巍华

培训对象：企业全员

课程背景：

不逼自己职业化，就不知道舞台有多大！同理，不造就团队职业化，就不知道企业的未来在哪里。课程从员工的心灵深处改变其职业观念，根植入积极的职业意识与从业精神，从树立健康的职业信仰入手，建立起自动自发、高效执行的文化氛围，以塑造成功的职业人士，实现员工与企业的双赢。

课程收益：

- 1、能够陈述在职场中代表谁，知道自己工作的方向和立场；
- 2、从社会人转型企业人，培养职业化行为；
- 3、从本能沟通走向本事沟通，培养部门内沟通的能力；
- 4、从做任务的心态走向走结果，从行动走向执行，培养员工的执行意识。

课程大纲：

壹、职业化概述

1.一个角色职业人

专业+敬业+商业=职业

- 专业：只有像职业选手那样提高专业水平，才会具备终身就业的能力；
- 商业：只有像商人一样去做价值交换，才会得到实实在在的报酬；
- 敬业：只有像热爱生命一样热爱自己的职业，才会受到别人的信任和尊重。

2.两个要点职业化

【视频】职场女王

思考：如果在这个企业工作，怎么做是符合他们职业要求的？

3.三个了解

- 1) 了解自己：职业规划；优势、劣势；

“我”值多少钱，价值体现三个因素。工作价值=个人能力*职业化的程度

2) 了解企业：企业文化、企业制度、核心业务流程；

核心舞台在公司

3) 了解人际：与上司相处要有胆（识）；与同事相处要有肺（腑）。

二、职业化团队的真义

1. 为什么是团队而不是群体

1) 职业化团队的定义

2) 适合团队的任务

【演练】：思维转换的力量——做做看

2. 团队角色

1) 团队中能缺少哪类角色？

2) 人和人是不同的——九型人格

3) 没有完美的个人，只有完美的团队！

【演练】：移花接木

三、职业化团队的工作态度

1. 主动工作，执行到位

1) 执行力的概述

2) 团队执行力衡量超标准

3) 团队执行力实施步骤

【案例分析】升职的为什么不是我？

【案例分析】史上最愚蠢的银行

2. 讲究方法，结果导向

1) 结果意味着什么？

公司是以结果做商业交换的平台。

2) 什么是任务，什么是结果？

我们每天做的是结果？还是做的是任务？许多人没有搞清楚

3) 结果导向三原则

原则一：不要任务要结果

原则二：明确结果心态

原则三：行动决定结果

【案例分析】九段秘书

3. 关注细节，超出期望

敬畏客户，超越客户价值期望，让客户感动。在保证自己公司基本利益的前提下，满足客户需求，超越客户期望。

【视频】超出期望

4. 团结互助，合作共赢

只有内部客户价值，才会有真正意义上的外部客户价值。

【故事】三个和尚

四、职业化团队的工作行为

1. 团队中的加速器——高效能时间管理

1) 时间管理实质

时间管理的对象不是“时间”，而是每一个“使用时间的人和选择”，其本质就是“自我管理”

2) 时间管理管什么？

身材、情绪、思维、精神

【视频】调解情绪三句话

3) 有效时间管理系统

- 明确你的价值观
- 确定你的目标
- 对你的目标按优先级排序
- 明确你的任务
- 对任务按优先级排序

4) 时间管理的方法

方法一：第二象限管理法

方法二：GTD 法则

【案例】张班长的一天

2. 团队中的润滑剂——高效能沟通艺术

1) 沟通的定义与目的

2) 团队跨部门沟通为什么那么难？

界定模糊、责任不清、分工不明、山头主义、不够职业、性格差异

【演练】如何解决这样的难题？

3) 有效沟通的步骤

- 事前准备
- 确认需求
- 阐述观点
- 处理异议

【案例】：王经理与程刚

【练习】：史上最牛的女秘书

5、达成协议

6、共同实施

