

开门红保驾护航-团队建设与激励

【课程背景】

如何为开门红保驾护航？如何了解员工的真实想法？如何凝聚不同类别的群体？如何鼓舞士气？如何激励团队？如何固化行为/改变行为/归化行为？

如何宣贯开门红的迫切性？如何改变工作作风？如何提升管理认知理念？如何把握整合组织的7大关键步骤？

如何以战略指导营销？如何分解目标计划？如何保障达标过程可控？如何以效能提升来引领日常管理？如何激发潜能转化效能？如何重点训练、全面提升核心管理技能？

【课程收益】

1、通过角色扮演，掌握针对5种不同群体，提高员工积极性的具体办法，掌握增强团队凝聚力和提升执行力的具体步骤

2、结合案例分析，解读开门红项目执行难点，训练快速提升效能的具体做法

3、通过场景体验，团队管理理念实现颠覆式的转变，学员的管理技能和管理水平，实现跨越式提升

【课程时间】3天

【课程形式】内训、公开课、总裁班

- 工作坊 - 案例分析 - 小组讨论 - 讲授 - 游戏

- 行动学习 - 角色扮演 - 教练式、互动式教学 - 视频

【课程大纲】

一、开门红营销战略选择技术

1、如何带领团队走出迷失丛林？

- 如何解决战略分歧与战略缺失？

2、【WorkShop 工作坊】《SPACE-银行战略地位与行动评价》

- 工作坊成果点评

3、如何获得追随者？

4、竞争五力模型与奔腾年代

5、管理的本质，是什么？

- 月光陷阱与信息不对称

- 参与约束与激励相容

6、管理合格验收标准

- 管理创新方程式

二、如何调动员工积极性？

1、银行员工到底要什么？

2、银行员工不听话，怎么办？

- 超级业务员，怎么办？

- 非正式组织，怎么办？

- 精神离职，怎么办？

3、如何调动员工积极性？

- 群体8大凝聚力因素

4、如何管理新生代员工？

- 《佛系青年修理手册》

5、如何管理资深员工？

- 珍珠定律

三、开门红团队精神激励

- 1、组织行为学与激励
 - 行为固化、行为改变与行为归化
- 2、【WorkShop 工作坊】《IFE-银行内部因素评估》
- 3、怎样提高绩效：如何突击？
 - 现场演练：任务突击
- 4、银行怎样拓展新业务：您为何而战？
 - 现场演练：扩大客户群规模
- 5、什么是最有效的激励方式？

四、责任到岗 执行到位

- 1、我们为什么训练执行力？
- 2、我们怎样训练执行力？
- 3、高效执行模型
- 4、强化个人执行力、团队执行力与集团执行力的 9 大对策
- 5、银行执行系统建设
 - 跑在数据上的执行力

五、建设品牌 建设企业文化 助推开门红

- 1、北京银行案例分析
- 2、南京银行案例分析
- 3、广发银行案例分析
 - 企业文化与品牌建设的战略意义
- 4、【WorkShop 工作坊】《银行历史与文化》
 - 工作坊成果点评
- 5、MI、BI 与 VI
 - 我们不做什么？

六、开门红发动-跟踪-固化及效能提升的关键

- 1、效能密码
 - 《如何做到绩效目标达成过程可控？》
- 2、效能密码如何控制细节？
- 3、如何将动能转化为效能？
 - 目标分解具体步骤
- 4、效能提升的关键
 - 《基于绩效目标达成的日常管理》
- 5、日常管理如何对标持续进步？
- 6、【Action learning 行动学习】《转变工作作风》
 - 问题/聚焦
 - 措施/聚焦
 - 细化/执行/检查

七、开门红与效能提升综合场景训练

- 1、开门红与效能提升综合场景训练
 - “折翼天使 玩世不恭”，怎么办？
 - “新官上任 超越幼稚”，怎么办？
 - “老革命遇到新问题”，怎么办？
- 2、【WorkShop 工作坊】《开门红与效能提升行动计划》
- 3、跨越开门红战略转折点