
《高绩效团队建设》（管理思路+执行力+跨部门沟通）

【课程背景】

企业的竞争就是企业团队的竞争。企业团队建设的好坏直接关系到企业的生存和发展。其中，中高层管理人员的管理素质就显得尤为重要。中高层人员的管理觉悟与自我定位、协调能力、自我承担能力、跨部门沟通协调能力、执行力都是重要因素。打造一支具有竞争力、影响力、号召力的狼性领导团队已是重中之重。

【课程收益】

通过学习本课程，您将实现以下转变

- 一、树立大局观念与意识，从公司的角度出发考虑问题，理解作为领导者的责任与使命，积极带领与影响团队，为业绩目标而勤奋努力。
- 二、增强团队凝聚力与执行力，掌握提升执行力的理念、工具与方法。
- 三、理解不同部门的紧密配合在企业竞争中的重要性，学会与不同部门成员发展合作关系而不是竞争关系。

【课程对象】 公司中、高层管理者

【课程时间】 2天

【课程形式】 授课+案例分析+分析讨论+视频播放+游戏互动

【课程大纲】

第一部分 高绩效团队的定义及管理思路转变

一、高绩效团队的定义及基本特征

- 1、高绩效团队的定义及四个统一
- 2、团队发展的五个阶段及领导者在团队中的作用。

二、高绩效团队领导者对管理思维的认知与角色定位

- 1、什么是管理？
- 2、什么是领导？领导和管理的区别。
- 3、领导者应具备的七大领导特质。
- 4、领导者的六大角色定位：

镜子；指南针；催化剂；放大镜；司机；教官；做明星领导。

第二部分 打造高效的团队执行力

一、执行力不强的问题根源—对商业交换价值的定义不清晰

- 1、什么是结果：结果的三要素：有时间、有价值、可考核。
- 2、什么是任务：任务的三事：完成差事、例行公事、应付了事。
- 3、任务与结果的假象转换：无结果、假结果、坏结果，都是做任务。

合格结果、超值结果才是我们想要的结果。

二、商业的本质是两种价值交换：公司与市场、员工与公司。

三、结果的层层递进才能真正引爆执行力：经典案例《九段秘书》。

四、做结果的三种方法：重点法、分解法、承诺法。

五、中高层人员在执行中要做到“两讲三做”

1、讲清结果、讲清后果：如果做不出结果，就要承担后果。

2、做检查：人们不会做你希望的，只会做你检查和考核的；越相信谁，越检查谁；越爱谁，越检查谁；

3、做奖罚：好报才有好人，即时激励，激发员工激情与动力，倍增工作效率。

工具：企业之最

4、做机制：使法制观念深入人心，流程机制工业化沉淀，永续传承。

第三部分 提升领导者及跨部门的沟通协作能力

一、哈佛大学 20 年调研，发现的人际沟通的真谛与重要性

二、有效沟通的定义

三、与上司的沟通技巧、基本态度、存在障碍及解决方式

四、与下级沟通的技巧、目的与方法

案例：如何了解下属的愿望；小马为何会失去工作？

三、跨部门沟通的技巧

1、什么是跨部门沟通？

2、常见的跨部门沟通障碍有哪些？

思考：照镜子：其他部门如何看你们部门？

3、跨部门沟通要有大局意识

4、跨部门沟通内部客户思维：内部客户定义，谁是我的客户？

互动：跨部门客户价值链训练

5、有效进行跨部门沟通的四大重点

(1)、强化全局视野：要在其位，谋其政。

(2)、双赢思维\人际相处的黄金法则；

团队是用来协作配合的，不是推诿扯皮的。

(3)、用机制来保障有效的沟通

(4)、打造开放的沟通环境，减少权谋

工具：个人品牌积分王

大型互动：谁是责任者？