
团队执行力训练营

一、课程介绍

《团队执行力训练营》致力于打造具有凝聚力、战斗力的团队，以解决员工自我负责与自我成长的动力问题、标准问题与方法问题为出发点来开发的训练课程。授课采用竞争式、互动式、体验式的流程，旨在让企业领导人不再受无将可用的煎熬!让优秀人才找到用武之地!

二、课程收益

通过大量的训练，包括案例分析、现场解答、角色扮演、电影片段、情境模拟、管理游戏、团队竞争等形式，让学员在紧张、热烈、投入的状态中，体验什么是真正的执行，如何做执行。讲授的观点简单实用，容易记忆，学员可以系统地学习执行的理念，原则和方法，可以学完就用，而且用之有效。

、 解决的主要问题

- 1、为什么总裁想法很多，而团队却对公司战略一无所知？
 - 2、为什么曾经狼性的团队，变成了“羊”？
-

3、为什么一个优秀的员工在进来之初充满斗志，而一段时间后，就变得平庸起来，究竟是人的问题还是公司的问题？

4、为什么员工总是被动成长，如何基于最普通的员工建立起团队执行力？

5、为什么企业小时各司其职，效率很高，为什么企业大了却“各自为政，人心涣散”，如何增强企业凝聚力，提高效率？

四、课程大纲

第一讲：执行就是要敢于担当——100%商业精神

1、人格与商业

为什么不行动？要看别人怎么做？为什么心情烦躁，因为不知道什么是对的？为什么不做结果，因为心中没有原则；为什么不负责，因为希望别人来承担，这就是商业人格的缺失，让我们执行不起来，也做不好领导者，没有独立的人格，没有内心的强大，就没有执行的基因。

2、职业来自雇主之托—信托责任；没完成一项工作就是履行一份契约—契约精神

3、中国的三种糟粕文化：面子文化、含糊文化、人治文化。

4、自我定位：我是谁？我在公司里应当是谁？（互动）

5、商业人格四个要素：

1、100%对自己、集团（机构）、团队负责（互动）；

2、靠原则去做事；

3、靠结果做交换；

4、独立的个人品格

两个标准：成年人逻辑；社会人心态。

5、商业人格启蒙

从自卑依附型，向自信独立型转变；

从消极服从型，向积极主动型转变；

从私情人治型，向契约法治型转变；

从内耗避责型，向诚信守责型转变；

从保守封闭型，向开放分享型转变。

第二讲：执行就是要结果——《结果与任务》

1、什么是结果？

我们每天做的是结果？还是任务？我们是否清楚？公司是以结果做商业

交换的平台。

结果三要素：——有时间、有价值、可考核。

2、什么是任务？

完成差事:领导要办的都办了。 例行公事:该走的程序走过了。

应付了事:差不多就行了。

无价值的东西：应付工作是任务，提供价值是结果。

3、结果种种

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。

4、如何做结果：结果外包法；底线结果法。

5、做结果的方法：重点法、分解法、承诺法。

第三讲 减少责任推诿，明确执行的动力和方向——《客户价值》

1、什么是客户？

我们的衣食父母；是越用越多的资源；是我们商业回报的来源。

2、什么是客户价值？——是非业务价值！客户价值是执行的动力与

方向。战略上，是百年基业的根本。

3、怎么做客户价值？

敬畏客户，超越客户价值期望，让客户感动。——内心

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。——行为

4、客户价值的修炼

1) 你的客户是谁？ 2) 上周为这些客户做了哪些工作？ 3) 这些工作的结果是什么？ 4) 本周准备做什么事感动客户？

5、内部客户价值

只有内部客户价值，才会有真正意义上的外部客户价值。

(1)、对上级和平级：给提前量；给依据；给方案；给选择题。

(2)、对下级：激励；给成长机会；给原则；给方法。

第四讲 下属变主动，领导变轻松的“闭环”管理模式——4 R 制度执行力

是什么成就了 GE、保洁这样伟大的商业帝国，是运营模式，是制度执行力，是落实战略的 4R 执行制度。

4R 思想与模式，提供一种有效的管理模式。

R1：凡事必有结果，就是结果定义清楚。

R2：有结果就必须落实到“我”，就是一对一责任

R3：对“我”不相信就必须检查，就是检查与改进。

R4：有检查就必有奖罚，就是即时激励。

R1：结果定义，预算与计划系统。

R2：承诺结果，关键职责。

R3：检查结果，业绩跟踪改进系统。

R4：即时奖罚，业绩考核评估系统。

视频：《天下无贼》等

第五讲 高层执行力

一、 高层管理者的定位：不是超级员工与市场政治家，而是战略管理者。

1、四大关键定位：做战略、做文化、做团队、做机制。

2、经典分享：九段总裁，你在哪段？

二、狼性总经理的四大战略底线

1、生死之理：靠什么来指导我们的思想？

2、存活之理：靠什么来指导我们的业务安排？

3、致胜之理：靠什么获得比较竞争优势？

4、持续之理：靠什么获得持续竞争优势？

三、狼性总经理四大领导原则

1、自知之明：总经理必须懂得只有专注于一点方可成为某一领域的老虎。

2、顺水行舟：总经理永远要懂得是时势造英雄，而不是英雄造时势。

3、血浓于水：总经理要懂得是鲜血形成了团队中牢不可破的信赖。

4、知己知彼：总经理要明白胜利并不说明自己强大，只能说明自己比对手更用心。

第六讲 我是执行人才吗？—执行型人才的三大标准

一支有战斗力的部队，该有怎样的军魂？团队在执行中应该秉承怎样的作风？打造什么样的执行文化？什么叫做真正的执行人才？当实现目标面临重重困难的时候，你该如何选择？

第一是信守承诺

第二是结果导向

第三是永不言败

个人战略规划

第七讲:成为一名优秀的中层管理者—中层执行力

中层领导要点

1、战略执行,是做大气层，将战略折射掉，还是做放大镜，将员工点燃？

2、带领团队,是当司机，还是当乘客？乘客永远不会自动变成司机——是选择跟随，还是选择指引方向。

3、追求业绩,中层经理永远只有一个目标——赚钱！

4、超越期望。永争第一，没有最好，只有更好！

中层执行的方法（两讲三做）

1、讲清结果；

2、讲清后果；

没有做出结果，就要承担后果。

3、做检查：检查确保最后结果的落实到位；

4、做奖罚：只有奖惩分明，才能激励大家更高的工作热情；

5、做机制：用“法制”代替“人治”，建立公平、公正的工作环境。

6、大型互动：领袖的风采（责任的重要性）

第八讲：执行训练的文化宣导—四十八字真经

1、执行的八字方针：认真第一、聪明第二

不认真与太过于聪明，是一个问题的两面。聪明人一生都在想办法，想

如何找到更好的办法超过对手，而不是通过认真做事超过对手。

2、执行的十六字原则：结果提前、自我退后、锁定目标、专注重复

什么是不简单？能够把简单的事千百遍做对，就是不简单；什么是不容

易？把大家公认的非常容易的事情认真地做好，就是不容易；锁定目标，

将能量和精力聚焦在一点上，目标一旦确定，一切归于简单。专注重复，

每一天，每一月，每一年，简单的事情重复做。

3、执行的二十四字战略：决心第一、成败第二、速度第一、完美第

二、结果第一、理由第二。
