

阳光心态与团队执行力

第一模块 阳光心态

【课程收益】

- 1、通过课程学习塑造正确的观念，培养阳光、积极的心态；
- 2、通过课程学习驱除所有负面的情绪，建立积极坚定的信念；
- 3、通过课程学习树立正确的工作、生活定位，挖掘并发挥内在潜能；
- 4、通过课程学习培养对工作、生活的热情，积极面对生活中各种挑战；
- 5、通过课程学习帮助学员找到如何快乐工作、快乐生活的途径；
- 6、通过课程学习帮助学员快速融入社会，成为一个受欢迎的人，用快乐之心去工作，去生活；

【课程形式】

导师讲解 + 案例体验 + 实战方法 + 录像观赏 + 角色扮演 + 提问互动
+ 分组讨论

【课程对象】想改善心态，提升执行力的职场人士

【课程时间】1天

【课程内容】

一、 心态的两种类型：积极心态与消极心态

故事：东坡坐禅；死囚试验；九个人过桥；小孩交作业。

二、 两种心态的不同特征

三、 什么是阳光心态？阳光心态的内涵（故事：河流过沙漠）

四、 员工心态决定服务质量，决定企业发展。

当我们面对客户时，应该具有：

大人心态—像喜欢孩子那样喜欢客户！

男人心态—像喜欢美女那样喜欢客户！

强者心态—像喜欢老人那样喜欢客户！

商人心态—像喜欢金钱一样喜欢客户！

感恩心态—永远心存感恩，感恩一切使我成长的人！

空杯心态-无论你多么出色，也别太拿自己当回事。

快乐工作心态-先付出、后索取（故事：小李的报复）；

努力和收入是有时差的；

对自己百分百负责（互动）。

五、 对待客户及同事的黄金法则

想赢就先付出——投资心态（不付出超人代价，不会有超人成绩）

想胜就先帮助——帮助心态（对待客户要用心帮助、而不是花

招)

合作是省时间——共赢心态（速度、快，不要浪费你我时间）

爱你就要求你——孝子心态（强迫、要求、催逼是因为我爱你）

六、阳光心态的核心：每一个别人都是最好的别人，而自己是最好的自己！

第二模块 团队执行力

【课程收益】

《团队执行力》致力于打造具有凝聚力、战斗力的中层管理团队，使其掌握必备的管理理念、方法、模式与工具，提升管理水平。通过案例分析、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，让参加者在紧张、热烈、投入的状态中，体验什么是真正的上传下达式的管理与执行，如何做执行。讲授的观点简单实用，容易记忆，可以学完就用，而且用之有效。

【课程形式】

通过案例分析、现场解答、角色扮演、电影片段、情境模拟、管理游戏、团队竞争等形式展开。

第一讲 执行力的入口与起点—结果与任务

一、中国企业在执行力方面的四个问题：动、协、效、持之痛。

二、执行力的行动入口与起点：做结果而不是完成任务。

三、执行力相关概念

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。

2、结果三要素：——有时间、有价值、可考核。

3、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。

4、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。（经典分享：九段秘书与九段经理）

四、做结果的两种思维意识：结果外包；底线结果。

五、做结果的方法：重点法、分解法、承诺法。

第二讲 执行力管控机制—4 R 制度管理模式

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。

一、4R 是什么？

1、4R 是思想、机制、文化与战略实施工具，是一种有效的管理模式；

2、小 4R 的含义与机制模式

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。

3、大 4R 的含义与机制模式

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

二、结果承诺工具：YCYA