



打造高绩效团队

讲师：艾博

课程纲要

【课程名称】 打造高绩效团队

【课程背景】

团队战斗力决定组织竞争力，没有完美的个人，只有完美的团队；古话说：“千人同心，则得千人之力；万人异心，则无一人可用”。“能用众人力，则无敌于天下矣；能用众人智，则无畏与圣人矣”

团队管理不善导致内耗严重、效率低下、人心涣散、一盘散沙、团队士气不高、人浮于事，团队执行力差，优秀人才流失，团队跟不上企业的发展；事实证明，中国的大部分民营企业不是死在市场上，而是死在内部团队上。

本课程用 2 天的时间，从团队的科学认知、高效团队的核心要素、领导力权威塑造、团队机制建设、团队沟通激励等维度，通过理论讲授、案例分析、现场演练，使学员掌握团队执行力、凝聚力塑造的理论、规则、技术、方法、工具。

团队有凝聚力才有战斗力，团队有向心力才有执行力，团队强大，无往不胜。

【课程目标】

- 正确认知团队与高效团队核心要素；
- 了解团队领导力的塑造过程和方法；
- 掌握建立健全团队经营机制的理论和工具；
- 掌握团队沟通与激励的规则和技术；

-
- 掌握团队凝聚力塑造的理论和方法；
 - 掌握团队执行力塑造的关键核心；

【培训对象】 团队管理者

【培训用时】 2天

【课程特色】

理论系统化：立足企业全局，各模块理论知识紧密相联并深入浅出；

讲师专业化：10年名企工作经验+10年咨询项目经验+科学理论+问题解决；

学习体验化：幽默、共创的授课方式，使学员在轻松快乐氛围中感悟、感知；

知识实战化：理论讲授+案例分析+实用工具+模拟演练+行动学习+教练辅导

【课程大纲】

课前秀：不可思议的团队

1 重新定义团队

- 1.1 **案例：王牌部队的覆灭**
- 1.2 **小组研讨：团队战斗力的关键因素**
- 1.3 团队的重新定义
- 1.4 高效团队的核心要素
- 1.5 **小组研讨：团队管理的典型问题**
- 1.6 高绩效团队经营逻辑模型

2 团队领导力权威塑造

-
- 2.1 案例分析：新任科长的窘迫；
 - 2.2 领导力六维模型
 - 2.3 案例：使命的召唤
 - 2.4 感召力与前瞻力塑造
 - 2.5 小组共创：团队的使命；
 - 2.6 案例：悲催的亿万富商
 - 2.7 目标与任务的区别
 - 2.8 微行动学习：设计团队关键成功因素地图
 - 2.9 案例：被开除的保安小冬
 - 2.10 组织力的逻辑模型
 - 2.11 案例：门店管理陷入恶性循环
 - 2.12 影响力的逻辑模型
 - 2.13 团队执行力的核心要素
 - 2.14 案例：遏制不住的人才流失
 - 2.15 教导力的核心要素
 - 2.16 小组演练：设计下属岗位能力模型

3 团队机制建设

- 3.1 分“利”机制是中国企业最核心的问题；
- 3.2 分利模型：“责”“权”“能”决定利
- 3.3 案例分析：采购与销售的组织与流程设计
- 3.4 基于价值链的组织与流程设计
- 3.5 演练：下属岗位责权设计

-
- 3.6 岗位职责与岗位价值的平衡
 - 3.7 团队成员能力与薪酬的平衡
 - 3.8 绩效管理的流程与体系模型
 - 3.9 微行动学习：设计团队成员绩效计划与衡量标准
 - 3.10 薪酬绩效激励的创新
 - 3.11 积分制激励机制
 - 3.12 如何建立健全团队规章制度

4 团队沟通激励

- 4.1 管人 VS 管事
- 4.2 人才经营目标：合适的人放到合适的岗位
- 4.3 案例：一次看走眼的员工带来的损失
- 4.4 人才的选拔：长板选人才
- 4.5 团队的角色测试
- 4.6 DISC 职业人格测试与分析
- 4.7 人格分析：不同角色的特征及适合从事的工作
- 4.8 不同人格的优缺点
- 4.9 分析团队中成员的人格特质
- 4.10 如何善用不同的人
- 4.11 沟通在管理中占 70%的比重
- 4.12 测试：人际沟通互动状态分析
- 4.13 测试：人际沟通风格测评分析
- 4.14 案例：互补沟通与交错沟通

4.15 沟通如何决定命运

4.16 激励理论的认识

4.17 **案例：激励理论在工作中的应用**

4.18 70、80、90 的需求点和激励点；

4.19 不同个性员工的沟通激励方式；

4.20 员工离职原因分析与留人策略

可根据企业的需求进行课程定制。