

信心促增长

学习目标：

- 从企业文化及企业的成长史及对产品的信任建立信心;
- 了解信心的五重信任模式及“信任税”与“信任红利”;
- 学习通过诚实、动机、能力和成果建立自我信任的信心并发挥个人优势;
- 学习通过建立信任的团队关系激发对团队的信心;
- 学习建立信任关系的十三种行为原则并化解冲突, 激发信任;
- 学习信心与绩效的倍增效应, 通过提升信心促进增长;
- 学习通过有效的方法激励自己并激励他人。

培训对象：各级管理人员

培训时间与方式：

时间：2天

方式：讲授、练习、角色扮演、案例研讨、讨论与分享、录像观摩

培训内容：

时间		培训内容
第一天	上午	第一部分：信心的源泉与信心对绩效的倍增效应 <ol style="list-style-type: none">1. 个人信心指数测评2. 信心的源泉与信心的力量3. 信心与绩效的倍增效应：信任经济学4. 史蒂芬·MR 柯维：信心的五重信任模式 第二部分：信心源自企业文化的自信 <ol style="list-style-type: none">1. 企业的愿景、使命和价值观2. 企业的精神与理念3. 对产品和品牌的信心4. 企业光辉的奋斗史5. 对企业成长的信心6. 与企业共成长
第一天	下午	第三部分：信心源自组织的信任 <ol style="list-style-type: none">1. 低信任度组织的七种“信任税”2. 高信任度组织的七种“信任红利”3. 激发信任——“明智的信任矩阵” 第四部分：信任源自正确的自我认知 <ol style="list-style-type: none">1. 建立正确的自我意识2. 建立自我信任——个人信用的四个核心：诚实、动机、能力和成果

		3. 扬长避短，发挥个人优势
第二天	上午	第五部分：信心源自于团队成员之间的相互信任（关系信任） 1. 建立相互信任的团队关系 2. 建立信任关系的十三种行为原则
第二天	下午	3. 化解冲突、激发信任 第六部分：信心的自我激励与激励团队 1. 自我激励的有效方式 2. 团队激励方法 3. 信心：为了一个共同的目标