
课程收益

本课程可以帮助学员掌握以下五大专业的职业化能力，运用激励，诱导的手法，而不是说教忽悠的角度出发，加上讲师个人丰富多折的职业生涯案例，从而引燃学员的兴趣和认同感，为企业打造具有市场竞争实力的一流的职业化团队。

- ◇ 专业主义能力一、具备专业的知识与技能；
- ◇ 专业主义能力二、控制感情,靠理性而行动；
- ◇ 专业主义能力三、以顾客为第一位；
- ◇ 专业主义能力四、具有永不厌倦的好奇心和进取心；
- ◇ 专业主义能力五、严格遵守纪律。

课程目标

A. 以专业主义的五大标准领域作为职业经理人自我检查的镜子，评估自己在这五个标准下的整合水平。

B. 提供学员在管理上实际运用的模块，具备采取行动，提升管理水平的切入点。

C. 从企业与学员的不同立足点出发，建构一个可以共同沟通的标准平台，探讨企业里效率管理的归宿价值。

课程纲要

一、专业的知识与技能

- 什么叫“专业化”?何谓不专业?
- 先把自己卖出去,再卖公司,才能卖产品
- 权力的基础
 - 为什么他可以在团队里得到这个地位?
- 领导者的三种技能
 - 技术技能
 - 概念性的知识
 - 专业的工作知识
- 效率与时间管理
 - 效率管理
 - 今天的目标
 - 艾维·利时间管理法
 - 时间管理的原则

二、控制感情,靠理性而行动

- EQ 情商 —领导的制造者
 - 您能够控制您的情绪多少,您就可以成就多少事业!
- 情商运作中的五个组成部分
 - 1) 自我认知:学会与自己相处,建立自信与幽默的谦虚感
 - 2) 情感的调节:先思考、后行动、延缓判断的习性
 - 3) 动机:启动完成目标的强烈动力

- 我们如何可以让考上北大,清华的学生全都具备非常高的音乐水平?
- 在管理上,我们都非常希望员工是优秀的;但是,如果员工因为本身工作的杰出表现,因此“牛”了;他的行为会对团队产生什么影响?怎么办?

- 什么是乐观的具体表现？
- 责任，如何表现？
- 工作中冲突的处理
- 初心：我尽全力去做到最好了吗？
 - 4) 设身处地：了解其他人情绪的天性，根据人们的情绪反应处理的技能
 - 5) 社交技能：建立与领导团队的专门技术
- 「毛线球与围棋」

三、以顾客为第一位

- 我们几种“顾客”？
- 您如何在公司里展现您的价值？
 - 领导力，是领导者的能力？意思是这样的吗？有没有任何偏废？
 - 领导能力的价值演绎
 - 人际关系管理的能力
 - 团队合作与团队的沟通
 - 沟通的情商：团队里的沟通——面对很困难的沟通
 - 横向，纵向的有效沟通
 - 沟通的核心元素 - 结论，数字，和管理的五大要素
 - 文字的沟通
 - 面对客户团队的销售正式沟通

四、具有永不厌倦的好奇心和进取心

- 可持续发展的优势

-
- 改变的力量
 - 如何训练自己具备魅力
 - 如何得到一个好目标
 - 个人的SWOT分析
 - 易中天的11个人生感悟
 - 追求阳光，相信阳光

五、严格遵守纪律

- 朱总理唯一一次的题字：不要做假账！
 - 大家都是那样的？
 - “假”的故事
 - 白与黑
 - 职业经理人依靠什么成功？
标准？
-