
《管理者角色转变与卓越领导力》课程教学大纲

课程名称：《管理者角色转变与卓越领导力》

课程性质：内训/公开课

培训学员：营销总监、管理干部

教学时间：6小时（一天）

课程简介：角色定位不清晰，更多的关注业务缺乏对人的关注，缺少对上级管理的意识和方法，不知如何高效的领导与影响团队成员。
课程内容主要包括：学习领导力的基本理论、知识；学习团队激励的基本理论和知识；管理和领导的区别、团队沟通和激励、基于价值观的领导力、领导者的自我管理等等

教学目标：通过该课程的学习，使学生掌握领导力发展的基本理论和基本知识；掌握在新的环境下如何带领团队、激励团队以及领导者如何用人。

教学要求：课程讲授要求理论联系实际，运用大量案例和教学实例，深入浅出，旁征博引，同时配备课堂练习和互动以巩固所学的知识。

教学大纲：

第一部分：销售主管的角色转变

一、管理者的角色定位

1. 管理者的真实含义
2. 培养人才的重要性
3. 带团队常用的方法
4. 认知管理角色，实现角色转变
5. 角色转变的方法
6. 如何正确处理哥们、同事、老板的关系？
6. 个人管理的意义
7. 自我学习与成长
8. 自律与自我约束
9. 自我激励

二、管理者的综合素养

1. 业务高手到组织能手
2. 自我领导基础之一：领导者的心态建设
3. 自我领导基础之二：领导者的创新思维
4. 内圣外王是领导力修炼的重要路径
5. 管理者做事的：轻重缓急
6. 如何争取和利用资源
7. 管理者手中核心的三张牌
8. 常用的管理辅助工具

-
- ✓ 决策树
 - ✓ 管理九方格
 - ✓ 破窗效应
 - ✓ 鲢鱼效应
 - ✓ 人效比与投入产出
 - ✓ KPI 考核

参、 管理上级的方法与沟通技巧

1. 向上管理-培养信任与坦诚
2. 情商与人际关系
3. 工具：情商测试
4. 情商高的体现
5. 带头表示积极支持
6. 积极倾听搞清真实意图
7. 明确工作目标
8. 及时汇报工作进度
9. 提出合理化建议
10. 上级的不足及时补位
11. 发现上级问题私下及时提醒
12. 站在上级的角度看问题
13. 进不居功 退不避祸

第二部分：管理和领导的七大区别

1. 管理解决技术性难题，领导解决挑战性难题
2. 管理强调方法，领导强调方向
3. 管理焦点偏向于事，领导焦点偏向于人
4. 管理激励多是经济刺激，领导激励多非经济手段
5. 管理强调控制和监督，领导强调释放和信任
6. 管理让员工顺从标准，领导鼓励员工变革创新
7. 管理本质上是职级关系，领导本质上是追随关系
8. 领导力是吸引追随者主动追随的能力

第三部分：基于价值观的领导力

1. 战略方向一体化
2. 树立主流价值观
3. 大事大非决不让步
4. 价值观领导力
5. 如何“铸魂”
6. 管理中容易忽视的人性管理
7. 思想沟通“不过夜原则”
8. 案例一：阿里巴巴价值观

第四部分：有效授权

1. 管理中权的概念：用权、授权、越权、收权
2. 职务代理人制度
3. 储备干部制度

-
4. 有效授权
 - ✓ 职责描述
 - ✓ 工作分派
 - ✓ 权力分解
 - ✓ 时效
 5. 哪些不可以授权
 6. 工具：4D领导力模型

第五部分：如何激励下属

1. 员工管理与激励方式
2. 八招提升员工满意度
3. 奶爸管理、师徒关系
4. 管理学中的“情感强度”
5. 激励理论
 - ✓ 激励方法之一：认可的力量
 - ✓ 激励方法之二：信任的力量
 - ✓ 激励方法之三：梦想的力量
 - ✓ 激励方法之四：自信的力量
6. 要让员工关心公司愿景，领导者就要关心员工梦想
7. 为什么员工不思进取？
8. 案例：“支、帮、促”中成长
9. 工具：2017年诺贝尔得主查德·赛勒：禀赋效应
10. 工具：DISC性格测评
11. 案例：阿里巴巴管理的“三板斧” 揪头发/照镜子/闻味道