

# 《管理素质提升与团队建设》

## 课程教学大纲

**课程名称：**《管理素质提升与团队建设》

**课程性质：**内训/公开课

**教学时数：**学时:12 小时（2 天）

**课程简介：**管理者素质提高才能提升整个企业的管理效能，管理者应该具备良好的沟通能力、具备正确的决策能力、不断完善自身的素质。团队建设是企业的重要工作，公司的业绩主要是通过营销团队来完成的。进入互联网时代，市场竞争加剧，如何打造一支“招之即来、来之能战、战之能胜”的营销团队是各个企业的头等大事。

**教学目标：**通过课程的学习，教会学员提升自身素质的方法、提高决策能力的途径，掌握管理沟通的技巧。根据企业的实际情况招聘合适的营销人员，对营销人员进行管控和激励，制定合理的计划、强化执行力以达成公司既定的战略目标。

**教学要求：**采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式进行，课堂讲授要求理论结合实际，运用大量案例和教学实例，深入浅出、旁征博引，要求讲师运用电脑多媒体课件和网络技术作为教学辅助工具，同时配备课堂练习，现场互动以消化老师的课程内容。

**教学纲要：**

### **第一部分：管理者的沟通能力**

- 1、管理沟通的四大关键
- 2、管理沟通的八大特性
- 3、管理沟通的九个要素
- 4、有效沟通的十条基本原则
- 5 不同性格人的沟通方法
  - 1) 和平型的沟通
  - 2) 完美型的沟通
  - 3) 活泼型的沟通
  - 4) 力量型的沟通
- 6、如何向上级沟通

7、如何向下级沟通

8、如何对外沟通

## **第二部分:管理者的决策能力**

1、领导决策的一般原则

2、领导决策的一般程序

3、共同决策的一般方法

4、如何达成共识

5、实现制定目标的方法

6、PDCAF 法的运用

7、复盘的运用

8、5W1H 的运用

## **第三部分：领导者个人素质**

1、管理者的“德能勤绩”

2、建立良好的心态

3、时间管理的方法

4、构建知识体系

5、提高学习能力

6、调高表达能力

7、提高创新能力

#### **第四部分：团队的管控与激励**

1、营销团队的组织再造

2、案例：企业中的组织部长

3、九零后员工管理与激励方式

4、八招提升员工满意度

5、营销团队的整体效能如何提高

6、为什么员工不思进取？

7、营销体系的管控方法

1) 结果管控

2) 信息管控

3) 制度管控

4) 组织管控

5) 过程管控

8、案例：在“支、帮、促”中成长

9、工具：条块结合的工具使用

10、案例：为什么月报、周报、日报都不起作用

#### **第五部分：团队执行力**

1. 高效团队的主要特征
2. 团队建设遇到的困境
3. 高效团队八种基本角色
4. 有效提高团队凝聚力的策略
5. 团队执行力差的原因
6. 个人利益与团队利益
7. 一切行动听指挥
8. 铁军执行心理素质
9. 案例：三湾整编
10. 案例：华为的狼性团队