

面对企业的新常态和业绩改善需求，  
业绩教练周琼老师谈企业的核心能力打造和培训师的新定位

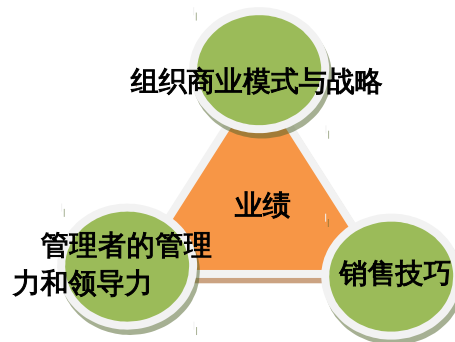
问：企业在新常态下要拥有什么能力才能做好业绩？

答：“新常态”的另外一个词是“非常态”，“非常态”下带来了改革开放 30 年众多行业高速发展、一批弄潮儿快速致富。“新常态”就是高速增长已经不是常态，闭着眼睛挣钱恐怕不复来，企业面临的是复杂多变的环境，需要转型升级，需要修炼内功，否则就会被“新常态”淘汰！

新常态下经济环境下行、上行波动会交替存在。经济下行，企业转型压力大；经济上行，企业抓住机会难！这是很多企业面临的尴尬。不难发现，这类的企业通常缺乏：**看见未来的能力、执行落地的能力、抓住客户的能力**。看见未来指的能力指具有设计组织商业模式和战略规划的能力，执行落地的能力指组织的系统规划、协调、完成结果能力；抓住客户的能力指通过销售和服务满足客户需求且黏住客户的能力。

问：周琼老师对自身的定位是业绩教练，请问如何定位的？对企业的价值是什么？

答：一个服务于企业的咨询和培训师的总定位应该是：业绩教练。背后依托的关乎点是以下三个构成：



定位由来：

周琼老师认为：

1 辅导一个组织的业绩提升通常离不开**帮助组织做正确的事**：即组织商业模式规划与化战略为执行。

2 辅导一个组织的业绩提升重要且必需离不开**帮助组织正确地做事**：

- 与业绩执行部门紧密相关的实战技能：**销售技巧**。**销售技巧改善一点，业绩提升一大步！**
- 与组织团队整体效能（执行力）紧密相关的组织管理者的管理能力和领导水平。**1克领导力撬动1千克执行力！抓住干部，就抓住了关键！**

周琼老师作为业绩教练，强调在辅导企业过程中，会结合具体情况，来分析以上 3 个方面，确定问题，制定目标，分析改善，激发辅导，以达成业绩提升的效果。

此处无定势，但有**方法论**，即为“**业绩改善需要系统思维和整体观！**”

同时秉承的“道”是“**组织有业绩才是王道！有专业和系统思维帮助组织都找对问题做对事！**”  
是定位为“**业绩教练**”！

问：业绩教练的能力构成是什么？

**答：能力构成：破与立的能力**

**破：**业绩教练需要诊断、分析、引导能力，能有效诊断问题，分析原因，制定方案，且能引导组织管理者看见问题，达成共识！

**立：**业绩教练需要有培训和辅导的能力，能够结合企业的实际业绩改善目标，将改进方案能力提升方案培训到人，辅导落地，达成咨询辅导落地、业绩目标提升的终极效果！

**问：请问周琼老师 2016 年会给企业带来哪些具体业绩辅导训练的项目和公开课服务？**

**答：**

2016 年周琼老师可以针对有业绩改善提升迫切需求的企业，如银行网点零售业绩提升、门店销售业绩提升、大客户销售业绩提升、产品销售业绩提升等提供《21 天卓越业绩改善和提升》的业绩辅导专属服务项目。

《21 天卓越业绩改善和提升》辅导项目的周期为 21 天，21 天里专家帮助企业定好业绩改善目标，专家调研诊断提出改善思路，企业的执行团队接受系统训练和辅导，21 天结束后，完成业绩目标，获得团队能力，掌握相应方法。

21 天将分成 4 个阶段：

第一个阶段是 21 天前，专家组诊断、出方案、规划培训辅导内容和任务目标，大约需要 2 天，此处不占 21 天的时间。

第二个阶段是 21 天的第一个 7 日，为培训实施阶段，专家组对企业的执行团队将制定的培训课程进行授课、指挥团队实战演练。

第三个阶段是 21 天的第二个 7 日，为培训后现场实操辅导阶段，专家组督导企业的执行团队结合自身任务目标和实战技能在工作中运用、反思、总结、提升、改善、出成绩。

**每一天都是一个实战日！每一天都是一个提升日！**

第四个阶段是 21 天的第 3 个 7 日，为业绩提升冲刺阶段。第三个阶段通过专家带领团队在工作中的监督、校验、改善、实践，**团队已经成为业绩特种兵**！所以第 3 个 7 日就是收获的 7 日，大干快上，你赶我超，完成当初确定的目标！

21 天结束时验收成果！

为什么是 21 天，因为 21 天是一个人形成正确或新的思维以及习惯的周期。

**问：请问周琼老师《21 天卓越业绩改善和提升》的理论依据是什么？以往类似经验有哪些？**

**答：**

《21 天卓越业绩改善和提升》的理论依据来源于 2 个方面：

- 1 四位世界级管理大师**质量之父戴明、学习型组织之父彼得·圣吉、管理学之父彼得·德鲁克、福特总裁尼克·赞纽克**共同推荐的高效能团队业绩发展创新系统——《企业高效团队建设与卓越业绩提升》。该项目由**世界级管理大师质量之父戴明、学习型组织之父彼得·圣吉共同创建总结形成**，分别获得加拿大、美国国家人力资源金奖和银羽毛奖！它是 500 强企业训练打造高效能职业经理团队必选方法！是学习型组织之父彼得圣吉和质量之父戴明为企业倾力打造的高效能团队发展实战训练系统！以下为已导入本项目的部分客户：

国际知名企业：IBM、西门子、福特轿车、花旗银行、思科、微软、惠普……

国内知名企业：中国石化、中国工商银行、中国电信、万科地产、包商银行、中信信托、中信地产、阿里巴巴、娃哈哈、TCL 集团、百合春天、巨龙集团、神华集团、中石油塔里木油田公司、江淮汽车、北京奥鹏教育、陕西电信、湖北卫东、广东泰盈置业集团、山东华夏基石……

2 结合了绩效管理大师吉尔伯特的绩效改进模型和实施方法，将绩效改进提升简单化、

可视化、成果化。

注：业绩教练专家团队介绍

### 周琼老师



曾任清华大学组织学习推进中心常务副主任；高培中心首席顾问，麻省理工斯隆管理学院国际组织学习协会“组织学习授证教练”；资深咨询师、行动学习教练。擅长于企业实战行动学习辅导，促动企业找到解决方案并执行落地，提升绩效。

主讲课程：《互联网+下的组织商业模式画布》、《战略解码——化战略为执行》、《领导者自我认知与核心修炼》、《管理者系统思维-分析问题和决策》、《互联网时代下的金牌销售技巧》、

《8090 员工管理》、《行动学习》