

# 《关键提升—管理者能力发展三部曲》课程大纲

## 课程简介：

中基层管理者保障企业战略落地执行的重点人群，也是通过组织运作和团队领导达成企业业务目标的管理支柱，又是率先垂范企业文化和核心价值观的传承关键带头人。面对承上启下的定位和使命，在具体管理工作中又往往面临许多挑战，部分管理者常会身不由己地陷入许多难以形成高效管理的误区。如何理解中基层管理者的核心职责和关键任务？如何有效地提升管理者的职业化水平，从而提升组织执行力？本课程基于业界领先模型，融入华为实践和理解，引导学员在《管理者角色认知和转身》，《高绩效团队建设》和《绩效管理实务》这三个方面做重点讲解。从而达到提升管理者关键能力的学习目标。

**课程时长：**2天

**班级人数：**15-30人

**目标学员：**中高层管理者

**授课方式：**面授、视频教学、案例研讨

## 课程收益/目标：

1. 对管理者的角色有正确认知，提升责任感和使命感；
2. 掌握高绩效团队建设与管理的方法与技能，提升团队的战斗力；
3. 掌握激励理论和激励方法，促进团队绩效提升。

## 课程内容：

1. 管理者角色认知——基于职业化模型
  - ✓ 职业化的管理者
    - 什么是职业化
    - 管理者职业化模型
    - 管理者发展通道
  - ✓ 管理者角色认知
    - 绩效达成者
    - 组织建设者
    - 员工培养者
  - ✓ 管理者必备技能
    - 目标管理
    - 团队建设与员工培养
    - 资源与平台业务建设
  - ✓ 管理者的素质
    - 基线素质
    - 发展客户的能力
    - 发展组织的能力
    - 发展个人的能力
  - ✓ 走向职业化
2. 不断自我学习
3. 建设高绩效团队建设
  - ✓ 如何衡量高绩效团队

- ✓ 如何发展高绩效团队
- 团队目标
- 团队角色和职责
- 团队程序和流程
- 团队人际关系
- 三、管理者在员工绩效管理中的方法与技能
- ✓ 绩效管理基本概念及核心模块
- 什么是绩效
- 绩效管理的目的
- ✓ 如何进行绩效管理
- 目标制定
- 绩效执行
- 绩效评价
- 绩效反馈
- ✓ 华为绩效管理实践分享

## 讲师介绍

### 讲师 杜祥林

1996年加入华为,历任广州代表处副代表,光传输产品部副总监/北京分部总经理,国家传输干线组组长、武汉代表处电信系统部主任、副代表,捷克国家总经理,东欧地区部(罗马尼亚)副总裁,销售管理部部长,西欧地区部(英国、德国)副总裁,政府关系部部长,客户关系管理部部长;欧洲地区部(德国)副总裁,人力资源管理部部长。2011年从华为退休后,担任某知名公司董事,总裁。并担任国内数十家企业的高级管理顾问。13年返聘回华为担任高级管理顾问,并任华为大学教授,主要对企业做管理咨询和培训。主要方向是企业管理,领导力提升,市场营销、企业文化的内涵与创建、人力资源管理等方面的授课与咨询。长期从事管理岗位工作,具备丰富管理经验、业务经验和理论功底,在营销管理、客户关系管理、领导力、组织执行力、企业管理与文化建设、人力资源等领域有深刻理解和丰富的授课经验。

### 主要讲授课程

《管理者角色认知》《高绩效团队建设》《LTC-行业客户解决方案营销方法》《以客户为中心的华为企业文化》《BLM-战略解码到战略执行》《企业文化解析》《绩效管理实务》《如何进行客户拜访》等。

### 授课经历

曾在北京移动、天津联通、四川铁塔、四川移动、重庆电信、新疆移动、新疆电信、新疆联通、新疆铁塔、陕西移动、宁夏移动、河北移动、山东移动、山东电信、内蒙移动、内蒙联通、内蒙电信、吉林联通、吉林移动、上海电信、辽宁移动、沈阳移动、西藏移动、西藏电信、江苏移动、江苏电信、河南移动、河南联通、贵州移动、贵州联通、江西铁塔、江西移动、青海移动、青海绿色能源、杭州中恒电气、华钴友业、中通集团,上海盛大集团、中国通信建设集团、中国重工、中石化等 100 多家省市电信运营商、大型央企国企公司授课,授课气场强大、风格直击主题、循循善诱、善于分享自身经验,满意度均在 96 分以上。授课经历长达 13 年,保持着每年 110 班天的授课记录。