

绩效管理实务

课程简介

(1) 背景：

绩效管理几乎是目前所有企业管理业绩和团队的工具，但是员工的满意度却极低，管理者也觉得压力很大，在实际实践中觉得没什么作用。而实际上是管理者并未完全掌握这一工具，只是为做而做，有时甚至认为绩效管理增加了工作负担，对业绩增长，管理管理并无实际用处。

什么原因导致这一普遍现象的发展生，而至今却又很少有企业抛弃这一管理工具？主要原因在于我们并没有理解绩效管理的实质，甚至违背了绩效管理的初衷。仅仅把绩效管理当做一个分配任务，然后考核评定的依据，有的企业干脆就叫绩效考核，误解了绩效管理的初衷，必然导致这一工具使用的低效和低满意度。

(2) 解决的问题：

通过本课程交流，让企业所有管理者从理论上详细了解《绩效管理》的全流程操作，以及每一个环节的注意事项和要点。真正把绩效管理当做一个管理团队的工具。

目标学员

适用于中高层管理者，对于新上任的中基层管理者也适用。

往期学员体验及评价

- 通过研讨，使得我们真正了解了绩效管理是怎么回事，能解决什么问题。更加清楚自己要干什么，如何干。
- 对绩效管理的全流程管理和要点更加清晰。
- 原来绩效管理不是为了考核打分和分钱，更重要的是带队伍，让自己的团队在每一个绩效管理周期中都要比上一个周期更出色，才是绩效管理的初衷。

学习目标

- 了解绩效管理的重要性？以及绩效管理管什么？
- 学习绩效管理的四个阶段及四个环节中要关注的要点

主要学习程序、内容及形式

一、引入

- 1 案例研讨
- 2 什么是绩效管理？绩效管理管什么？

二、绩效管理实务

- 1 绩效目标如何制定？
- 2 绩效执行过程中管理者的责任？如何辅导员工？
- 3 绩效评价评什么？
- 4 为什么要做绩效反馈？如何做好绩效反馈，提高员工满意度

三、课程回顾与总结

- 1 课程回顾
- 2 我该如何行动改进

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、业务经验和管理理论功底,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》《行业客户解决方案营销方法》《华为企业文化》
《华为人才战略》《构建激励型的领导思维模式》《绩效管理》《员工管理艺术》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。