

《银行青年骨干人员管理能力提升训练》

主讲：时老师 约6小时

课程背景：

中国经济政策的持续调整，给传统的银行业带来了巨大的挑战，利率市场化的真正来临以及互联网金融的冲击给银行业带来了压力也加快了银行创新与发展的步伐。中国商业银行的发展需要优秀的管理人才，后备管理人才队伍的培养一直是各商业银行每年关注的重点。本课程专门针对银行即将走上管理岗位的后备管理人员设计，全方位提升青年骨干人才的管理能力，使其具备从专业走向管理的必备管理技能，提升商业银行核心竞争力。

课程目标：

- 从专业走向管理，实现角色转换
- 做好部门规划，提升问题分析与解决的能力
- 提升沟通技巧，掌握管理心理学
- 提升目标管理与业绩管理能力
- 提升有效激励员工的能力，为走上管理岗位打下坚实基础

课程提纲：

第一部分 从专业走向管理——管理者的角色认知

1. 银行管理人员的核心价值
2. 下属、同事、上级的角色
3. 从专业走向管理的五大转型
4. 效力于企业目标的实现
5. 养成良好的工作习惯
6. 全面的职业能力
7. 管理能力评估测试

< 案例研讨 > 怎样才能做到高层期望的胜任经理人

第二部分 价值提升策略——工作规划与问题分析

1. 人生纵贯线与时间价值
2. 部门工作计划制定与跟进
3. 绩效导向的时间管理方法
4. 工作绩效的教练式辅导
5. 问题分析与解决技巧

第三部分 高效的管理沟通技巧——人际行为风格

1. 性格测试——人际行为风格
2. 人际行为风格认知与辨识
3. 如何与不同风格的人沟通和相处
4. 高效沟通的六个步骤
5. 与上级沟通的技巧
6. 与下属沟通的技巧
7. 跨部门沟通的技巧
8. 提升会议的沟通效率——行动学习

第四部分 有目标才有方向——目标与业绩管理

1. 目标管理的难点
2. 目标的 SMART 原则
3. 设定目标的步骤
4. 如何为下属制定目标
5. 目标对话，绩效评估
6. 管理人员在绩效评估中的角色和作用
7. 如何为下属设定绩效标准

8. 如何做好绩效面谈
9. 绩效指导与发展

第五部分 让下属自动自发的前提——有效激励与授权

1. 激励就是给员工努力工作的理由
2. 你在为谁工作~如何协助员工增强工作动机
3. 分析下属需要的理论、方法
4. 部属激励的关键技巧~CARE 模式
5. 根据人格类型进行激励
6. 如何辅导和培育部属

<案例研讨> 90 后员工激励的困境与对策？

第六部分 发挥团队的优势——建设高绩效团队

1. 团队发展的四阶段
2. 团队共好——建立信任关系
3. 团队成员的工作价值观分析
4. 团队角色与组织角色的差异
5. 提高自我的情商与情绪管理
6. 团队沟通与双赢策略
7. 透过团队互动理解高效团队