

《提高团队执行力》

【课程背景】：

世界 500 强为什么卓越？中国 500 强为什么优秀？为什么无数的人都拥有卓越的智慧，但只有懂得如何执行的人获得成功？为什么无数的企业都拥有伟大的构想，但只有那些懂得如何执行的公司获得成功？执行力的核心：结果导向，责任逻辑，6 大执行法则

为什么管理者面对责任管理，不能以身作则，甚至是犹抱琵琶？束手无策？拒绝借口，职场容不得半点不負責任！管理者必須勇当责任，以身作则 100% 负责！

点睛之语：“积极地选拔合适的人到恰当的岗位上，还要锻炼员工队伍的执行能力。”

1. 柳传志：执行力就是任用会执行的人
2. 杰克·韦尔奇：执行力就是消灭妨碍执行的官僚文化
3. 迈克尔·戴尔：执行力就是在每一环节都力求完美，切实执行

本课程以深入剖析如何培养管理者的责任心，打造管理者的高效执行力。课程内容由浅入深，案例与实战演练相结合，让学员在轻松学习的氛围中，掌握高效执行力的心态、方法、技能，全面提升管理者的执行力。

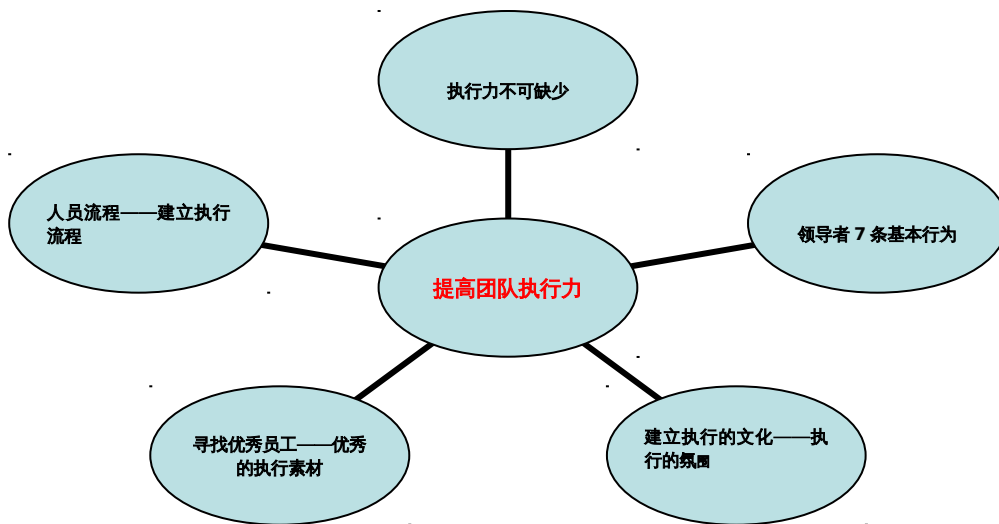
【课程受益】：

1. 激发管理者思考团队执行力不够的原因，领悟自身；
2. 掌握领导者的 7 条管理行为；
3. 增强企业凝聚力，建立执行氛围；
4. 帮助企业提高团队整体业务水平，建立执行流程。

【课程对象】：企业中层主管、普通员工、新进员工

【课程结构】

一个高效的管理工作从设定目标开始，然后为关键目标制定计划，根据计划做好内部沟通做好冲突管理，最后根据结果进行再次的绩效管理，为下一次设定目标。



【课程内容】：

第一单元：执行力不可缺少

1. 决定团队与个人执行力的强弱要素
 2. 执行与执行力的区别
 3. 执行力不足的四大原因
 4. 执行失控的表现
 5. 执行的三个概念：结果导向、责任逻辑、执行法则
- 结果导向（员工靠结果生存、企业为结果买单）
员工和企业关系、做任务与做结果、九段秘书的工作计划、结果的三个因素
 - 责任逻辑
责任锁定、请示的陷阱、人多力量大的陷阱
 - 6大执行法则
服从法则、目标法则、冠军法则、速度法则、团队法则、裸奔法则
- 案例：九段秘书

第二单元：提高组织的执行力的要点——领导者 7 条基本行为

1、行为一：了解你的企业和员工

不要坐在办公室调研、第三方公司、员工的双向沟通渠道

2、行为二：坚持以事实为基础

了解自己公司的优势劣势、真实了解问题所在（私下交流、学习）

3、行为三：确定目标及实现顺序

确定目标 smart、简化目标、明确顺序

4、行为四：标准：指定执行标准

检验标准、作业指导书、订单评审流程、财务报销制度、会议纪律等

5、行为五：制约：跟进追踪

追踪、辅导、及时反馈

6、行为六：责任：奖优罚差

7、行为七：了解你自己

➤ 工具：smart、树形图

第三单元：建立执行的文化——执行的氛围

1. 战略到运营的木桶理论

流程管理、现场管理、离场管理、1分钟结论、看板管理

2. 建立奖励与业绩关联体系

0成本激励、四类激励法

3. 建立积极开放对话的氛围

OPENDAY、投诉热线、会议管理

4. 领导行为决定他人的行为

鼓舞、追踪、持续改进 PDCA

➤ 工具：甘特图、5w2h

第四单元：寻找优秀员工——优秀的执行素材

1、析原因：企业不能量才适用的原因

知识缺乏、勇气缺乏、心理安慰、缺乏责任感

- 2、找人才：优秀员工的特点
激励别人、果断决策、指挥别人、持续追踪
- 3、增储备：为管理队伍的更新提供人才储备；
- 4、常轮岗：建立轮岗机制
- 5、外进人：人才引进机制

第五单元：人员流程——建立执行流程

- 1、战略结合：人员与公司战略和运营结合起来
评估项目人员数量和岗位匹配、岗位部门设置、资源配合
 - 2、培养领导：为公司提供完善的领导培养渠道
领导与管理者的区别、项目负责制
 - 3、完善评估：完善人才评估体系
核心评价因素、月度评估年度评估、员工计划
 - 4、淘汰落后：如何处理表现不佳的人
绩效调整、人员调整、岗位培养
 - 5、坦诚对话：面谈准备、PEP 面谈、OILD 访谈技巧
- 演练：PEP 面谈