

# 药企中高层团队管理与领导力专题培训大纲

**培训老师：**牛犇（原创课程）

**受益群体：**

医药企业中高层管理人员，不限于财务、营销。生产与采购等高级管理者

**培训物料：**

白板一面（立式）、白板笔（黑，水性 5 支）、A4 纸张按学员人数每人 10 张，每人一本工作日记本、队。

**培训课时：**1 天（6 小时）。

**课程大纲：**

## 一、 团队管理进阶基础

- 医药 3.0 时代下管理者的认知
  - 管理的五项职能
  - 管理者的角色与基本素质
  - 如何做好一名团队领袖
  - 管理者的工作方法和艺术
  - 高绩效团队管理核心
  - 镜像时代背景下的管理者画像
    - ✓ 情景模拟，你对 3.0 时代团队管理的理解，你当下遇到的问题分析（问答）
- 团队管理进阶基础
  - 医药行业团队的概念
  - 三国演义的团队
  - 水浒 108 将的团队
  - 部门的西游记团队
  - 新时代团队的定义
  - 如何做好团队的权限
  - 团队核心的构成
  - 高绩效团队的目标
  - ✓ 分享，什么是适合当下的管理。适合医药企业未来的管理（阐述）

## 二、 管理者胜任力专题

- 胜任力模型建设
  - 什么是胜任力
  - 胜任力模型建立的基本方法
  - 企业目标与胜任力模型结合
  - 个人素质与胜任力模型契合
  - 管理者胜任力模型建设步骤
  - 团队胜任力的核心提升因素
  - 胜任力核心是对自身任务的理解与执行力
  - ✓ 实战演练：为自己、为直接上级画胜任力模型并阐述理由（抽答）

- 管理者胜任力提升
  - 选、用、育、留的核心胜任力
  - 从协助业务中提升胜任力
  - 从区域战略资源整合提升胜任力
  - 从共同协调中提升胜任力
  - 从团队磨合中提升胜任力
  - 从完成任务指标中提升胜任力
  - 如何对下属的胜任力测评
  - ✓ 分享：一头羊带领一群狼 VS 一头羊带领一狼对比思考（阐述）。

### 三、管理者高效的沟通力提升

- 管理团队的沟通力
  - 成功团队的金三角
  - 团队的动力模式
  - 成功团队=3+1
  - 沟通的检查（目标、关系、方法）
  - 沟通的五大意识
  - 对上级的沟通技巧
  - 对下级的沟通技巧
  - 沟通的风格与环境影响
  - ✓ 演练：根据情境案例，你如何进行有效沟通来完成工作目标（抽答）

### 四、管理者的领导力提升核心

- 卓越领导力的核心
  - 一个礼物（领导力提升路径）
  - 一个忠告（行业的残酷事实）
  - 一个理论（适合医药营销团队的领导力）
  - 如何成为团队专家型的领导
  - 刻意练习的精髓与经典
  - 领导力从成功走向成熟的关键步骤
  - 人性的弱点与领导力
  - ✓ 问答：当下中你在领导团队完成任务中成员的配合逻辑是什么（抽答）
- 领导力与执行力实战模拟
  - 维度一、共建愿景
  - 维度二、确立并沟通企业战略
  - 维度三、建立分工协作体系
  - 维度四、运营绩效管理
  - 维度五、团队规划与引进
  - 维度六、团队培训与培养

- 维度七、团队保持与激励
  - ✓ 自省：从目前团队管理中心发现的不足之处与修正方式（作业）