

《职业化与执行力提升》

【课程目录大纲】

模块一：个人职业化的四个维度

- 换位看职场：上级对下级的期待是什么？
- 新职场病的八大典型表现：这么做，有问题么？
- 人际能力
 - ✓ 基于需要的西方人际关系
 - ✓ 三位一体的中国人际关系
 - ✓ 人际交往的四个阶段
 - ✓ 高效的职场人，需要在职场中建立哪三种人际关系
 - ✓ 从三个维度审视自己的职场行为：事理、情理、时机
- 专业能力
 - ✓ 职场专业能力构建路径
 - ✓ 职场学习的三层结构
 - ✓ 职场提升的第一个圈：舒适圈与学习圈
 - ✓ 职场提升的第二个圈：影响圈与关注圈
 - ✓ 如何快速阅读
- 思维能力
 - ✓ 高效能人士必备的六种职业化思维
 - 格局思维：骨干员工的格局思维
 - 得失思维：全面的对错观与得失思维
 - 逻辑思维：以结构化为基础，提升逻辑思考能力
 - 升维思维：从是什么到为什么，从我要做什么到公司要什么
 - 陷阱思维：避免能力陷阱
 - 成长思维：从固定式思维，到成长型思维
- 执行能力
 - ✓ 团队面临的三大典型执行问题：完成任务、推卸责任、应付领导
 - ✓ 小组研讨：什么是执行？
 - ✓ 小组研讨：把事做完 VS 把事做好 VS 把事做圆满
 - ✓ 实战研讨：把事情做圆满的关键动作
 - ✓ 个体执行力的核心：好习惯

模块二：个人职业化之执行能力的四个好习惯

- 行动导向
 - ✓ 工作中要避免“议而不决，决而不行”
 - ✓ 高效工作的“问题逻辑”：执行中的问题，要在执行中解决
 - ✓ 高效工作的“行动逻辑”：工作中的问题，靠行动解决，而不是靠思考解决
 - ✓ 案例研讨：公司邮件案例

✓ 小步快跑的迭代思维

■ 结果导向

- ✓ 工作中要警惕“要功劳”不要“苦劳”的思维和做法
- ✓ 产出负绩效“苦劳心态”：我已经按照你说的做了，我已经尽最大努力了，我该做的都做了；
- ✓ 产出正绩效“功劳心态”：客户需求是基点，客户满意是目标，客户买单是结果；
- ✓ 如何减少：完成差事、应付了事、例行公事
- ✓ 实战演练：纠正做任务不做结果的典型行为

■ 客户导向

- ✓ 什么是“内部客户”，为什么要把同事和领导当客户？
- ✓ 如何在工作中“回归客户”：客户的偏好是工作的起点和归属
- ✓ 如何避免出现“我做的，不是领导想要的”？
- ✓ 如何明确工作要求：5W2H
- ✓ 明确工作目标的方法
- ✓ 明确工作方法的方法
- ✓ 成熟缜密的思考：执行中的 Think-Do-Get 模型
- ✓ 如何做好向上级的主动反馈？

■ 责任导向

- ✓ 责任=风险+利益
- ✓ 批评=错误+期待
- ✓ 对自己负责与对他人负责
- ✓ 谁来主动承担？
- ✓ 如何应对意识定律？
- ✓ 案例研讨：主动承担责任，对谁有好处？

模块三：个人职业化之高绩效员工的五个原则

- 汇报工作说结果
- 请示工作说方案
- 遇到问题先自审
- 决定以后不质疑
- 提交工作要检查

模块四：个人职业化之执行能力提升的五项行为

- 个人有目标
 - ✓ 小组讨论：是什么在影响目标实现？
 - ✓ 绩效=目标-干扰
 - ✓ 案例研讨：水晶梦想与目标分解
 - ✓ 关键目标与关键行动措施
 - ✓ 目标设定的 SMART 原则
- 做事有计划
 - ✓ 计划的核心五要素

- ✓ 小组讨论：时间要如何分配？
- ✓ WBS：工作任务分解
- ✓ 案例模拟：活动筹备的工作任务分解
- ✓ 工作效率提升法

■ 沟通有结果

- ✓ 如何把一件事表述清楚：四要点
- ✓ 清晰表达的原则与方法
- ✓ 说话≠沟通
- ✓ 视频案例：如何与理发师沟通

■ 精力有主次

- ✓ 时间管理的优先矩阵：重要紧急四象限
- ✓ 精力分配的4D原则
- ✓ 高效能的二八定律与三只青蛙理论
- ✓ 高效率的一个前提：聚焦最重要目标
- ✓ 案例研讨：NASA如何实现登月计划
- ✓ 案例研讨：巴拿马航空如何成为拉丁美洲最佳
- ✓ 个人练习：上岗半年内三只青蛙梳理

■ 工作有总结

- ✓ 如何做好个人总结
- ✓ 如何做好工作复盘
- ✓ 个人练习：个人复盘卡练习

模块五：认知自我，构建优势

■ DISC性格分析与职场表现提升

- ✓ DISC测评工具现场测试辅导
- ✓ 测试图整体解读
- ✓ DISC四种性格因子不同的代表含义

■ 如何发展自己

■ 如何调整自己的性格特质

■ 发挥优势，扬长避短

- ✓ 四种风格分别具有哪些优势与劣势，如何改进提高？
- ✓ 四种风格分别最容易犯的错误是什么，如何有效避免？
- ✓ 四种风格如何更好的适应职场，快速成长？
- ✓ 如何与四种不同风格同事更好的沟通？

模块六：学以致用--学员实战问题研讨与情境模拟研讨