

银行网点主任（支行行长）领导力与执行力

【内容提示】

银行网点主任（支行行长）领导力与执行力课程，提升学员使用非权力的能力，学会用更多的方法和途径去影响下属的思想和行为；学会在刚性管理的基础上，如何使用关爱、激励是下属积极性得到充分地调动的方法；有效地提升银行中层干部打造团队执行力的能力。

【课程大纲】

一．非权力因素的作用

1. 在管理中，那些属于非权力因素？
2. 非权力因素的类型
3. 非权力因素的巨大作用
4. 使用非权力因素的案例
从西游记中看非权力的使用
从三国演义中看非权力的使用
从洪秀全看非权力的使用

二．非权力因素使用的4种误区

1. 讨好下属，误以为是领导力
2. 放松员工对银行的规章制度的执行，误以为是领导力
3. 采用老乡观念、小团体形式，误以为是领导力
4. 貌似站在下属立场上，对分行或者总行的诸多活动和要求表示不满，误以为是领导力

三．领导力4个等级的测试

1. 三级领导力的特征及自我检测
2. 二级领导力的特征及自我检测
3. 一级领导力的特征及自我检测
4. 特级领导力的特征及自我检测

四．个人人格魅力提升的5个途径

1. 人品
2. 谦和
3. 大度
4. 智慧
5. 公道

五．关爱下属的3个途径

1. 关爱的作用
2. 关爱下属的误区
3. 关爱与严格管理关系的处理
4. 关爱下属的3个主要方法

六．非物质激励 3 种方法

1. 非物质激励的再认知
2. 非物质激励的细分
3. 非物质激励的 3 种方法

七．团队执行力的构成要素

1. 成员个体执行力要素
2. 团队资源整合要素
3. 领导者个人魅力要素

八．贯彻上级任务的 4 个务必

1. 务必理解分行或者总行的任务
2. 务必分解分行或者总行的任务
3. 务必用正确的态度传达任务
4. 务必用正确的方式传达任务

九．团队 4R 执行力

1. 结果
2. 责任
3. 检查
4. 激励

十．执行力的两个力量

1. 制度（刚性）的力量
2. 沟通（人性化）的力量
3. 规划出本网点的“谈心谈话制度”

十一. 业务流程管控及问题解决

1. 流程的规范与效率
2. 问题的发现与纠偏

十二、带团队的 4 个诀窍

1. 打造传统的诀窍
2. 打造意愿的诀窍
3. 打造凝聚力的诀窍
4. 打造绩效的诀窍

十三、团队执行力建设的最高境界

1. 为什么意愿是执行力最高境界？
2. 意愿培养的 4 个步骤
3. 典型案例