

# 不用人只用心——4 C 团队改善技术

主讲人齐磊老师

## 课程背景：

工作中，有没有类似问题：

1. 领导的指令总会打折，走偏，导致战略不落实
2. 每天自己特别忙，下属却无事可做
3. 自己很厉害，下属不成长
4. 给了马儿吃草，马儿也不跑，很想去激励下属，总是事倍功半
5. 安排完工作，下属还总是出现执行问题
6. 执行中，检查多了太辛苦，检查少了，问题多
7. 相同错误重复犯，按下葫芦起来瓢
8. 你让他执行，他希望快乐，你让他加班，他要去约会
9. 工作中，抱怨委屈多，推诿扯皮多，就是责任承担少
10. 规则与人情，平衡特烦恼

## 课程目标

- 能够阐述中基层管理者四大定位；
- 运用 4 C 技术，当堂完成激励设计表；
- 能用自己的语言阐述 5R 执行模式的相关要点；
- 能够运用 4A 工具当堂完成模拟练习；
- 能够运用课堂知识当堂完成标准版的周计划；
- 能够阐述中层的五大关键职能
- 当堂能够完成九段的模拟测试
- 运用课程 4 C 技术，当堂梳理跨部门协作措施方案

## 课程运营

**1.分组：**课程开始前以分组的形式进行 PK，加强团队的概念，模拟企业的实际情况进行 PK 与训练，借此也能发现每个员工对企业的贡献度与心态。

**2.小红旗：**设置品牌积分榜，将红旗比作企业的业绩，每个小组通过不断参与互动，参与训练，参与学习与 PK 来获取业绩，激发学员的积极性与创造力。

**3.分享：**每半天结束，所有学员都会领到分享卡，按照老师对分享内容的要求对半天所学内容进行书面分享，由主讲老师进行评分、公布并纳入品牌积分。

**4.互动：**课程中有大量的互动，让学员参与其中，投入其中，我们认为经营的最高境界是让客户参与经营，管理的最高境界是让员工参与管理，只有不断参与，不断投入学员学习才会高效。

**5.纪律：**课程前介绍本次课程纪律，并且由讲师把关，保证纪律坚定执行。

## 课程内容：

第一讲：Characteristic 角色定位——我是谁？

### 一、卓越团队 LORD 模型

1. 领导、目标、规则、执行
2. 4A 工具帮你事前做好规划
3. 视频案例：许木木

### 二、角色认知三大坑

1. 跟着感觉走——战略难落实
2. 啥事自己干——团队难成长
3. 工作开始乱——业务难提升

### 三、四大定位锁乾坤

1. 做放大镜，不做大气层
2. 做教官，不做保姆

3. 做司机，不做乘客

4. 做冲锋号，不做集结号

方法 1：管理下属的三给一不给

方法 2：管理六字箴言

工具：激励设计表

## 第二讲：Considerate 到位——如何超出对方预期

### 一、 做了不等于做好

1. 任务不是结果

2. 苦劳不是功劳

3. 九段结果

工具：九段测试

### 二、 对上，主动反馈

1. 服从

2. 主动

3. 自律

工具：反馈六大时机

### 三、 对下，激发下属四感

1. 存在感

2. 快乐感

3. 成就感

4. 使命感

### 四、 让工作到位的 5R 模式

- 1.R1 结果定义---经营计划
  - 2.R2 一对一责任---关键岗位职责
  - 3.R3 过程检查---业绩跟踪
  - 4.R4 即时奖惩---业绩评估
  - 5.R5 改进复制---传承优化
- 工具：周报周计划  
工具：质询会

### 第三讲：conversion 换位——如何让下属变心腹？

#### 一、 同理心

- 1. 价值 40 万的测试题
- 2. 同理心训练

#### 二、 管理五权应用

- 1. 合法权
- 2. 报酬权
- 3. 强制权
- 4. 专家权
- 5. 典范权

案例：带人心

#### 三、 换位的激励

- 1. 即时
- 2. 仪式化

#### 四、 提升氛围的十大技术

工具：小喇叭工具

工具：病毒杀

工具：品牌分

## 第四讲：Correspond 补位——如何打破部门墙？

### 一、 思维上，内部客户价值

1. 内部客户价值梳理
2. 内部客户价值案例分析
3. 内部客户价值措施呈现

工具：我可以为你做什么

### 二、 冲突处理

1. 良性冲突的识别
2. 冲突处理五种方法

### 三、 给领导补位

1. 带着答案见领导
2. 带着方案去汇报
3. 带着想法提建议

课程回顾 课程结束