

《一线班组管理技能提升》训练营

【课程说明】

班组长战斗在企业管理的第一阵线，号称“兵头将尾”，班组长八小时盯在现场，第一个发现问题，第一个解决问题，“官职”虽小，责任不小。因而，班组长管理素质的高低，直接影响着产品质量、服务质量、安全生产与员工士气，直接关系到企业经营的成败。

【课程时长】2天

【授课形式】讲师讲解、小组讨论、案例分析等。

【课程大纲】

第一节、内强素质，外树形象——班组长的自我管理（3小时）

通过本节学习，学员能够理解什么是时间管理，什么是有效沟通。

1.1 高效工作——时间管理技巧

1.1.1 时间管理的重要法则

1.1.2 时间管理的工具

1.1.3 有效主持会议

1.1.4 处理各种干扰的案例演练

1.2 信息畅通——有效沟通技巧

1.2.1 管理游戏：“两说两画”

1.2.2 沟通与沟通模型

1.2.3 影响有效沟通的因素

1.2.4 有效的沟通技巧

1.3 赢得人心——发挥你的领导力

1.3.1 赢得合作的人际沟通沟通

1.3.2 领导力三原则

1.3.3 给你带来威信 的 20 种沟通行为

第二节、共赢共荣--班组建设（3 小时）

通过本节学习，学员能够学习班组建设的重点、班组文化建设的方法。

2.1 班组建设需要关注的四个关注点

2.1.1 班组内有非常清晰的引领和导向气息

2.1.2 形成团队或群体意识增强团队合力

2.1.3 具有适当的压力和疏缓压力的方法

2.1.4 有着很强的向上激励环境

2.2 凝聚团队---班组文化建设方法

2.2.1 班组建设十项法则

- 设定目标

- 建立共同文化及价值观
- 处理意见分歧
- 协助团队调整方向
- 检查工作进度
- 内部培训机制
- 协助新成员进入状况
- 进行员工辅导
- 表扬成果
- 庆祝团队达成阶段性小成就

第三节、班组目标与执行效率（3小时）

通过本节学习，学员能够了解如何培养健康的心理素质，如何制定班组的目标并落实执行。

3.1 在高指标压力下，如何培养健康心理素质，发挥对团队的影响力

- 班组长需了解及面对的现实
- 班组长应培养的健康心理素质
- 如何做好压力和情绪管理

3.2 目标识别与认同

- 3.2.1 如何定一个好的目标
- 3.2.2 层层分解，步步落实
- 3.2.3 如何正确委派工作给下属
- 3.2.4 有效委派任务的方法与技巧演练
- 3.3 班组绩效计划与过程控制
 - 3.3.1 如何将目标转化为行动计划
 - 3.3.2 计划要素与循环
 - 3.3.3 量化与细化----把指标变为可操作的指引
 - 3.3.4 规范销售动作----使指标易于执行
 - 3.3.5 如何做计划
 - 3.3.6 如何设计控制点
 - 3.3.7 如何进行过程控制
 - 3.3.8 班组绩效评价机制

第四节、班组绩效沟通与辅导（3小时）

通过本节学习，学员能够了解掌握班组长绩效辅导教练技术及会议沟通技巧。

- 4.1 班组长绩效辅导教练技术
 - 辅导及教练对团队业绩的价值

- 目标面谈技术
- 根据业务需要进行教练指导
- 改变行为的方法
- 教练式辅导的两阶段

4.2 班组长会议沟通技术 – 向早会要效益

- 认识早会
- 开好早会实操训练
- 早会的记录和存档
- 向早会要效益

第五节、实操演练 – 如何带领班组完成新下达的营销任务 (2 小时)

通过本节学习，学员能够对所学知识应用于实际。

5.1 模拟训练 A: 如何设计装维随销的销售脚本

5.2 模拟训练 B: 如何持续提炼有效的销售套路和话术

5.3 模拟训练 C: 如何进行角色演练提高销售技巧

5.4 模拟训练 D: 如何进行销售技巧的培训