
《团队管理与员工绩效激励》

——讲师：陈方晖

课程背景：

优秀的银行狼性营销，是网点销售业绩的重要保证，销售人员有如足球场上破门得分的射手一样，是最终促成交易，实现项目销售的一线战士，那么，我们应该如何让销售团队步调一致、默契配合、真诚团结、以致能实现最终的业绩目标呢？其实销售团队的建设与管理是关键。

银行网点负责人负责管理销售团队，要站得高，看得远。必须要严格要求销售人员，销售人员也要转换思想，培养自信心，要经得起挫折，请记住：不经历风雨、怎能见彩虹。并且以陈方晖老师多年的培训研究经验可以总结出，企业的机制和文化，是打造银行网点高绩效团队的核心，只有建设好机制和文化，才能发展团队，取得最终的成功。

课程收益：

- 1、理解团队的重要性，高绩效团队的特征
- 2、当前高绩效团队中存在问题及分析
- 3、理解高效团队建设的一个前提团队价值观
- 4、掌握团队成长的两个基础，做事原则与共事态度，
- 5、学习实现团队高绩效的三大因素目标、沟通、激励。
- 6、学习打造高绩效团队的步骤

课程时间： 2天，6小时/天

授课方式： 讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练+尖峰对决

授课对象： 网点负责人、网点客户经理、网点柜员、网点销售团队、全员营销参与者、

课程大纲

第一讲：如何打造银行狼性营销高绩效团队问题与瓶颈

- 一：难以获得上司信任
- 二：领导的亲戚朋友难以管理
- 三：手下有困难事情不找我
- 四：网点的问题解决不完
- 五：沟通不畅，难以形成团队凝聚力
- 六：业绩难突破.....

第二讲：打造狼性营销高绩效团队的要点

- 一：谁决定着企业的成败，谁在阻碍企业的发展，火车跑得快，全靠车头带，
- 二：从优秀员工到卓越经理人，
- 三：卓越经理人的七项技能，
- 四：案例研讨与分析，

第三讲：狼性营销高绩效团队目标管理

- 一：何为目标
- 二：如何确定，正确的目标
- 三：聚焦目标，成功的保障是让目标渗透人心，
- 四：案例研讨与分析

第四讲：狼性营销高绩效团队高效沟通的秘诀

- 一：说的秘诀--破冰、说服、赞美
- 二：听的秘诀
- 三：观察的秘诀
- 四：如何做好三种沟通

第五讲：团队分工—合适的人放在合适的位置上

- 一：性格测试（洞察、洞见、影响）
- 二：员工的四种基本类型及性格表现
- 三：四种基本员工类型的判断标准及沟通技巧
- 四：四种基本员工类型的管理与激励

第六讲：网点员工激励的九心九箭

- 一：激励第一，惩罚第二，

-
- 二：制定合适的激励计划，
 - 三：有效的激励方式，激励实施
 - 四：案件研讨与分析，

第七讲：员工的辅导与心理疏导团队冲突

- 一：如何甄别问题员工，
- 二：问题员工的种类，
- 三：如何管理问题员工是管理问题员工的必备技能
- 四：团队冲突的缘起因，
- 五：如何有效解决团队冲突
- 六：寻求积极的团队冲突，

第八讲：打造狼性营销高绩效团队执行力

- 一：真正执行：如何打造团队执行力？
- 二：结果定义：如何进行目标的设定、分解并承诺？
- 三：锁定责任：如何进行职责的描述与确认？
- 四：跟踪检查：如何有效跟踪、检查与督导？
- 五：关键考核：如何进行业绩评介、面谈与改善？