

《凝心聚力——赋能卓越团队凝聚力特训营》

主讲：董波浪

课程目的

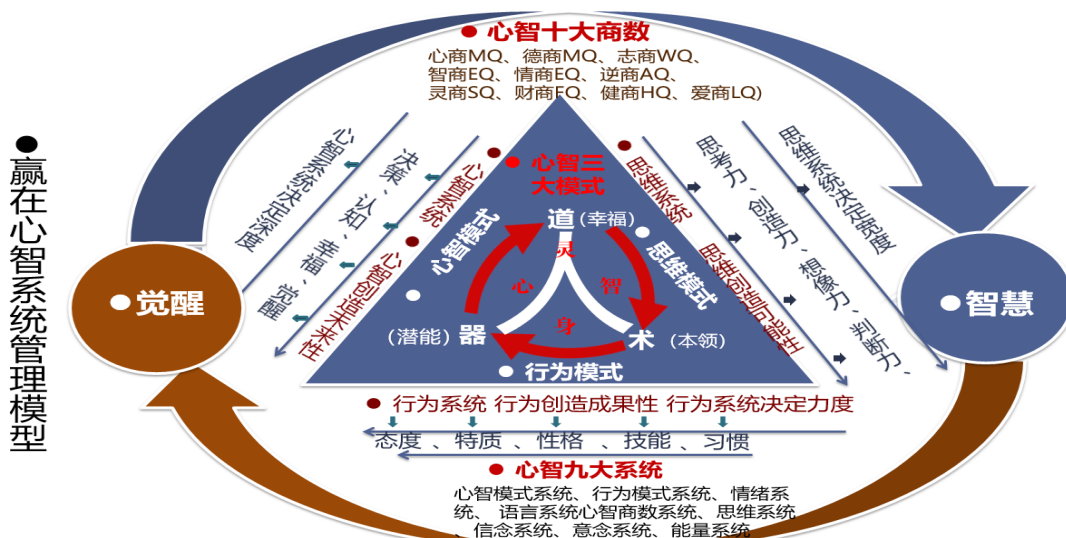
后疫情时代市场竞争越来越残酷，企业的生存现状越来越艰难，人力成本增加，利润率逐年下降，新生代人才能力脱节，内耗严重，管理团队没有系统训练化，企业的发展严重受阻，今天企业可持续的生命力一半来自于硬件，一半来自于软件，硬件是资金，资产，产品，而软件是人才，战略，文化制度，硬件是根据软件的变化而变化，核心在于抓住重点，提升人才软实力是企业可持续发展的重要战略，企业发展的关键是凝心聚力的人才梯队，只有训练有素的职业化，专业化，市场化的专业团队是最好的商业护城河。

企业探索

- ★为什么团队成员状态不好——团队形成了死海效应，缺失了团队榜样的力量！
- ★为什么团队人才思维被动——工作中形成被动思维方式，缺失自动自发意识！
- ★为什么团队责任意识缺失——工作没有合理机制，缺失利弊对等的体系管理！
- ★为什么团队人才很被动干——没有达成共同价值观，没有形成责任的共同体！
- ★为什么团队人才没有效率——人才缺失内在动力，没有激活人性的动机价值！
- ★为什么领导者会事必躬亲——授权三把尺子不明确，授权的管理要形成文件！
- ★为什么管理者身心疲惫中——管理效能不能下移，导致管理脱节累死管理者！
- ★为什么团队人才内耗严重——荣誉责任共享机制不能激活人性动力形成内耗！
- ★为什么团队沟通内耗严重——团队没有形成同频沟通语言与流程式反馈机制！

课程传承

本课程结合多项学问、教练技术、心理学、管理学、认知科学、行为学、目的是为了帮助企业建立强大的卓越团队并达到一致节奏感，它超越了单纯户外体验训练的活动弊端，超越了传统教育只给答案不注重学员心灵成长的训练模式，课程结合心智系统、教练技术、信念潜能、行为心理学与目标管理体系来助力人才成长，深受学员喜悦接受的训练课程。



课程结构

从九个维度深度训练学习：**1、卓越团队|2、成功信念|3、现实残酷竞争|4、构建信任与沟通|5、团队执行力|6、领袖责任感|7、凝心聚力之魂|8、上下同欲营销共赢|9、梦想与感恩的心**，来综合提高企业人才梯队的专业能力，**赋能组织强大的生命力！**

❖ 课程方式

- ☞ **快速实用**: 练习教练式引导，经过实验证明均能带来行为的改变
- ☞ **互动体验**: 通过互动式学习，引发学员深刻感悟，启迪心智思维
- ☞ **实战演练**: 通过演示和辅导，让学员即学即用，实战演练成习惯
- ☞ **课后演练**: 协助学员组成“学习小组”，并课后帮助学员成果实践

课程收获

- ☞ 赋能团队强大的信念，赋能团队能量，提升一流执行力，共赢生命力团队！
- ☞ 掌握信任的底层构建，经营信任，掌握高效沟通原理，洞悉人情原理根本！
- ☞ 赋能管理者模型，人才管理智慧，激活强在信念，心态成本管理三大方法！
- ☞ 凝聚团队向心力，凝聚团队同心同力同德，凝心聚力抱团的团队集体精神！
- ☞ 提升学员事业心、爱心、忠诚度、归属感、主人翁精神、经营执行意识观！
- ☞ 掌握积极心智语言模式，开拓思维空间脑洞，提升人才四大模式输出价值！
- ☞ 降本增效人才绩效，减少人才内耗，沟通内耗，隐形内耗，管理陋洞成本！
- ☞ 唤醒责任心，提升全员责任非常二加一管理，做一个对事 100%负责任的人！
- ☞ 唤醒感恩报恩的思想意识，感恩父母，感恩工作，感恩贵人，感恩好企业！

课程方式

- ☞ **时间**: 二天一夜 (17H)
- ☞ 《采用教练技术、心智修炼、NLP》三项技术应用课程
- ☞ **工具+行动成功**: 21天五项行动成功教练手册 FS 五步案例萃取提炼深化工具
全程体验方式体验加训练 75% 现场情景 20% 视频音乐现场情感分享 5%+感同深受) 训练加体验式模式

课程对象

课程对象：经理、中基层、或者优秀骨干人员

课程大纲

- ∴上午：8：20-8：50 学员签到
- ∴上午：8：50-8：55 领导致辞
- ∴**开场主持、分组、立规破冰：热身互动介绍培训目的形式和守则组建团队。**

∴第一天：9:00-10:20 导师团队重建及第一讲

※构建卓越团队风采----团队军魂精神

ϕ 启示：军队有军魂、团队是否有团队魂

ϕ 解析：企业魂是什么、团队魂是什么

- 1、团队领袖精神就是团队生命力
 - 2、构建团队军魂内在驱动力
- ϕ 企业重组、营销文化与精神

∴企业团队风采展示五项原则∴企业团队风采

ϕ 训练目的：打造卓越团队一流作风，创造一流团队士气！通过团队重组实现企业重组的团队意识，以企业运营方式，运营团队！

ϕ 完成企业团队风采展示高标准，高规格的团队塑造！

ϕ 体验方式：《卓越团队军魂风采》



第一讲：打造卓越钢铁团队——凝心聚力 上下同欲 力出一孔

∴10:30-12:00 课程内容

∴启示：大雁团队 蚂蚁团队 狼性团队 军魂

※探索：团队共赢

∴启示：大雁团队 蚂蚁团队 狼性团队 军魂

※探索：团队共赢

一、卓越团队建设 5P 管理模型

ϕ 1.目标(purpose) —— 2.定位(place)—— 3.计划(plan) ——

ϕ 4.职权(power)—— 5. 人(people)

- 1、人才梯队建设 O 型模型原理
 - 2、团队系统思考建设的五大支柱
- 机制、文化、人才、产品、服务

★解析：基于团队的管理模型

3、建设人才梯队组织的战略——战法——战术——战役——战果

∴1、定战略——人才梯队生命力发展力方向

∴2、搭班子——人才梯队人才组合搭配协作

∴3、带队伍——人才梯队建设人才培养管理

∴4、定目标——人才梯队目标成成管理措施

∴5、要结果——人才梯队完成目标结果管理

★解析：人才梯队的形成基石与目的

4、卓越团队四大体现、四做四定的精英团队

★解析：市场需要什么样的团队，企业内部需要什么样的团队

5、打造卓越团队十大要素

二、卓越团队建设的三大命运共同体

1、事业命运共同体

※解读：基层物质共同体、中层荣誉共同体、高层事业共同体

2、责任命运共同体

※解读：共创责任共同体是规避人性自私最大的制约方式

3、共赢命运共同体

※体验环节：《命运共同体》

三、高效团队建设的四大统一

★解析：统一思想、统一目标、统一行为、语言统一

※团队建设统一的道心、道理、道路、道果

∴使命方向、为了谁，走什么路，举什么旗，成什么事

·管理应用：一流的团队拥有一流作风，一流的合作意识，一流的荣誉感

四、打造卓越团队使命感、价值观、目标口号、团队作风

★解析：卓越团队的形式与人势

五、高效团队建设的五大要素

※应用管理：ϕ沟通 ϕ信任 ϕ合作 ϕ忠诚 ϕ共赢

※案例《华为铁军》视频《团队协作》体验《信任的力量》

六、高效团队建设的十大军规

1、遵守团队公约不犯三大底线：法律底线、人性底线、道德底线

2、尊重师长尊重上司尊重同行 3、接到指令快速行动马上去办

4、发现问题及时上报不得有误 5、沟通不明要确认准确再执行

6、任何人不得传播负面消极的 7、工作不找任何借口推卸责任、、、

★解析：《十大军规应用价值》

七、团队凝聚力共赢六个做到

※启示：家庭为什么最有凝聚力※解析：家庭的凝聚力案例：《家庭文化》

※训练目的：打造凝心聚力的生命力团队，可持续发展的优良作风团队！

※训练成果：团队心连心聚合在一起，共创共赢协作同荣的团队，凝心聚力群策群力，集体荣誉感的团队！

※体验方式：《齐心协力》体验时长：体验深度+感悟升华

※总结复盘：转化思维视角、消化成果价值、激发心智潜能



∴中午午餐：12：10——13：00《拉歌先吃饭》

第一天下午开场：

∴13:45---14:00 活动开场

∴小组信心勉励（加油，我们是最棒的团队\互动游戏）

第二讲：完善心智 NLP 信念系统——市场“别说不可能”

∴14:00-15:40 课程体验

※启示:成功者拥有强大的积极信念

※探索:信念

※启示:成功者拥有强大的积极信念

※探索:信念★解析:信念——行为——结果

、 赋能成功者的信念系统

1、销售精英的赢家思想:※赢家思维 VS 败者思维

2、首战用我,用我必胜

※屡战屡败,屡败屡战※信念战胜寒冷,信念造就可能

3、销售不是一般人的能干的,而在人才干的

∴别说不可能“一切皆有可能”信念∴赋能信念 NLP 身心语言意识

二、销售思维 VS 客户思维 VS 市场思维

1、销售思维是一种客户需求导向 2、客户思维是一种客户诉求供给

3、市场思维是一种价值交换服务

三、赋能销售行动成功 NLP 信念

φ解析:信念——行为——结果

1、积极信念的 NLP 意识

2、成功的者必备的信念

四、强大心智信念三大心法

∴信心、决心、耐心※我是一切的根源

五、心智信念成功模式

1、成功信念的三大要素∴相信、意念、真我价值

2、信念系统的结构内核

3、信念系统的十大核心

φ激情 φ信心 φ可能性 φ接纳 φ感召

φ沟通 φ共赢 φ意念 φ感恩 φ责任

六、成功的心智信念是一种精神力

∴失败的心智模式 VS 成功的心智模式

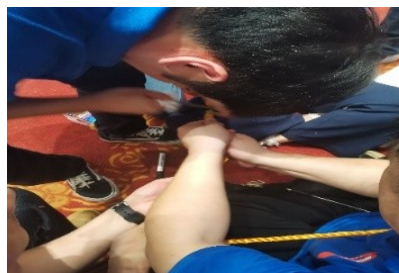
∴潜能 VS 负能 正能量 VS 负能量

※管理应用:“我坚信我是成功者,我可能做得到”!在深刻的体验中感受坚信的意志力,不气馁、不气馁,不逃避、锲而不舍、矢志不渝、越挫越勇、屡败屡战、成为真正的自己!

φ训练目的:不可能变成“不”、可能。只有心中有可能才激发可能!∴

φ体验项目:《钻木取火》《积极的催眠》共《2小时》音乐+场景+情景+感悟

道具:绳子、木棍



第三讲：人生现实残酷的爱——生命重生

※探索：残酷的爱、竞争的残酷

※启示：时间正在倒计时，青春正在逝去，市场残酷…

一、市场现实与人生真实的残酷

- 1、工作不努力就会被淘汰、没有赚钱的能力就会让人焦虑不安
- 2、养家糊口的钱不够就会带来生活的痛苦与悲凉
- 3、时间成本、健康成本、成长成本的残酷现状

二、生命重生激发心灵潜能创造可能

- 1、为了谁重拾信心
- 2、谁为了我付出一切
- 3、生命重生创造可能、当下觉醒当下重生

※训练目的：真实看到人生的竞争与残酷，敢于用爱去面对人生的各种境况！

※训练成果：真实面对现实的残酷事实，面对人生危机和困难不得不做出艰难的选择，体验真实的人生现况，勇于改革自己的决心。

※体验方式：《失业负债》《心灵动力》时长《1.2时》音乐场景+情景深入+感悟环节

※体验意义：通过情景体验到，工作失败，事业失败，体验一系列的心灵悲痛下，重新体会到得来的一切是真不容易，惜福，珍惜，珍重，感恩，深感一切是来之不易，重生真我价值。

● 休息十分钟（听雨时间）

∴晚饭时间：17：40—18：30 吃饭时间、《天堂与地狱》



第四讲：建立沟通信任铸就团队之魂——团队生命力（第一天晚

上)

∴精彩回顾与分享：天堂与地狱的感受

∴团建时间：18：40—18：50

∴晚上课程：19：00—22：30

一、信任与沟通之间的距离

∴信任与沟通的问题化解∴信任与沟通成本∴沟通三大要素∴沟通四大特性

∴教练式沟通的聆听、区分、提问、听、回应能力

二、内|外客户沟通管理四个流程

1、管理沟通成本绩效五个步骤

三、如何构建信任关系——经营好信任

∴信任的二八原则∴信任是一种能力∴信任的三大纽带∴经营信任三大关键

※训练目的：减少沟通与信任成本，减少管理沟通内耗成本，因沟通不畅的诸多问题，因信任不够的诸多内耗成本，造成组织内耗严重的绩效归因，团队伙伴需要彼此深层次的信任与支持，信任是团队凝聚力重要根基！

※训练成果：让沟通无障碍化，让沟通自然轻松通畅的上通下达！沟通是人与人之间关系的桥梁！提高团队之间的同频沟通，部门之间的同频沟通的效率提升！通过信任的环节，增加团队成员之间彼此信任的心灵桥梁，增加信任的基因因子，让信任关系增加能量达成深层信任！

※体验方式：《破解密码》与《盲盲人海》共时长《3小时》音乐+场景+情景深入+

感悟环节



- 布置作业《今天那一个环节让你感动，感悟到了什么》

第二天上午（请提前开好空调及设备）

∴8:20-8:30 开场：空调，环境，人员流程安排到位

∴各小组围成圈圈、爱的信心勉励（加油，我们是最棒的团队）

第五讲：团队高效执行力——战略思维与结果管理

※前言：全局思考我们最大的优势是什么——管理优势

※解读：企业发展中，人才如何做好执行战略布局

一、战略思维三大渗透

※解读“企业战略执行三大要素”企业发展基于人才战略，文化、机制的客户导向，是企业高绩效产出的重要归因！

※客户价值=+人才+文化+机制

∴战略思维首战效应 ∴战略思维结果思维 ∴战略解码与战术分析

※解析：商业思维 1) 共赢思维 2) 结果思维 3) 客户思维

二、企业战略的三层三面三要

∴高层领会战略目标---上接公司执行战略 高层做对的事情

∴中层领会战法指标---中接公司执行战法 中层把事情做对

∴基层领会战役地标---下接公司执行战役 基层把事情做成

三、团队执行四大管理模式

※解读：企业现状管理方式：文化、制度、人才、事业

➤ 文治、法治、人治、事治、

➤ 物质收购人、荣誉塑造人、精神铸造人、事业影响人

四、团队执行措施三大管理

∴战略思想——从上到下贯彻到基层

∴人才梯队——打造人才梯队执行力

∴结果管理——用行为达成结果管理

★解析：企业人才战略开拓布局，提高全局执行力

五、从战略——战法——战术——战役——战果

∴全员执行三大思维的结果意识

∴全员执行战略到执行流程闭环管理

★解析：公司战略到执行战果的落实与责任奖励

六、团队执行——分工——分责——分权——分利

★解析：执行如何落实到人，到工、到责任、到权利

七、团队执行与责任管理

1、猴子管理法：别让猴子跳回你的背上

2、猴子管理法：把猴子圈起来

- ∴责任流失的三大因素
- ∴指定一对一责任人(建立明确、清晰的一对一责任)
- ∴责任人·责·权·利要对等
- ∴责任的授权与监督

※训练目的：提高管理者系统执行思维意识，提高责任利对等结果管理

※训练成果：赋能团队管理者具备结果思维与商业价值思维



∴休息十分钟

第六讲：唤醒领袖责任天机——做一个 100%负责的人

∴时间 10:30-12:30

※责任是万力之根，是生命之基，责任重于一切，责任关系着一切个人及集体的兴亡，唤醒责任良知，筑起安全担当的顶梁柱！

- 1、责任心来自 100 痛心觉醒
- 2、唤醒领袖责任——责任越大成就越大
- 3、责任是关系团队兴亡、责任有我

※心智目的：唤醒责任的良知，解决实际问题，团队兴亡，责任有我，责任是成功的基因，卓越的团队首先要有责任基因，责任越大成就越大！

※训练成果：通过特殊的模拟演练，让受训者强烈地、深深体验到负责任的重要！受训者体验到平时无法体验的感受：团队负责人肩上的重担、压力与痛苦，让参与者深知集体的荣辱与共，催人泪下，许多因责任不到位的问题在体验明白到了，在以后的工作中深深反省的一面镜子

※体验方式：《领袖风采》或者《企业法人》共时长《2小时》音乐+场景+情景深入+感悟环节

※管理应用：负起责任就是担任，责任心是领袖特质之一，赋能责任的高贵品质！



➤ **中午午餐：12：30——13：20**

第二天下午开场：

● 13:30---13:45 活动开场

各团队、爱的信心勉励

第七讲：卓越团队凝聚之魂——（集体责任感、荣誉感、使命感）

※启示：军队有军魂、企业团队是否企业魂

★解析：企业魂是什么、团队魂是什么

1、集体责任感、荣誉感、使命感

2、团队之魂铸就钢铁团队精神

※**训练目的**：通过体验的训练感受，团队凝心聚力紧紧的抱团捍卫集体的荣誉感，责任感，使命感，塑造强大的团队之魂！

※**训练成果**：铸就团队之魂，打造团队集体荣誉感，责任感，使命感！

※**体验项目**：《冲出亚马逊》共时长《2时》音乐+场景+情景深入+感悟环节

※**体验价值**：通过情景体验到，团队的集体荣誉感与责任感，铸就团队灵魂力量



第八讲：共创共赢卓越团队——上下同欲赢在共创

※启示：优秀营销团队赢在什么地方

★解析：团队营销如何发挥强大实力

一、卓越团队上下同欲共创“赢”销

1、客户诉求四个维度（性价比、安全性、价值性、实用性）

2、解决客户需求四个要素

二、开发产品团队“营”销合作

三、营销团队客户开发的拓展能力

※训练成果：营销团队赢在合作营销，共创营销的策略和成功方法

※体验项目：《赢在营销》共时长《2时》音乐+场景+情景深入+感悟环节

※体验价值：通过情景体验到，市场销售与团队营销真实场景，通过模拟的方式训练团队在客户谈判，商务路演，价格塑造，营销策略、的综合提升。

※总结复盘：总结—对比—分析——转化



《团队合作造纸船》长 1.2 米——宽 0.5 米、工艺参考图

※解读项目体验：从造价——到造船——到销售——到营销——到签协议——回款——服务环节

☞ 训练意义：通过本环节使每一个伙伴深深体会到市场运作机制与经济价值，模拟生产到销售整个环节，了解营销共赢，合作共创的训练要求

∴休息十分钟

第九讲：筑梦前行梦想蓝图——感恩的心

☞ 17:40-18:10

※启示：什么组织凝心聚力梦想行

★解析：命运共同体的组织如何构建梦想版

- 1、筑梦前行铸就钢铁团队
- 2、凝心聚力卓越团队魂之传承
- 3、助梦成真与感恩的心

·惜福、知福、报恩 ·报恩与敬孝是不能等 ·感恩的心

※感恩是中华民族的传统美德，做人应有一颗感恩之心，感谢之声，报恩之行，做人应做一个有良心，有良知，有感恩的人！

※训练目的：通过体验的训练感受，团队伙伴感受到集体的温暖，凝聚力，使命感，塑造了强大的团队之魂！因为成就，所以感恩。

※体验项目：《梦想命运共同体》《心烛——星火传承》共时长《1.2时》音乐+场景+情景深入+感悟环节

※训练成果：深感到今天所拥有的一切是哪么来之不易让沉睡的心灵得到爱的洗礼，懂得感恩身边的一切事物：感恩企业、感恩生活、感恩朋友、感恩同事、感恩领导！解除内心对爱的表达的心里误区，对感恩的良知从新唤起！懂报恩懂知恩！



- 感恩分享与毕业颁奖 18:15-18:30 结束
- 体验中：心烛摆成心字型，蓝丝带系在手腕上，鼓励加嘉许！
- 场景用气球布景，墙面用两片的精彩相片布景，制作 VCR，记录两天的优秀的学员的状态，并播放出来
- 结束荣耀颁奖

☞ 值得学习的一堂精品《卓越团队凝聚力》课程！

☞ 工具落实：21天行动成功教练手册