

关键成长

YMCC 新任青年管理者的 8 堂必修课

实战教练营 两天版权课程计划

壹、课程简述：郑云飞老师根据中国企业管理发展现状，结合自己 26 年管理和培训实践，设计的版权课程《YMCC 新任青年管理者的 8 堂必修课》实战教练营课程，培训和辅导的企业客户超过 100 家。将有效的帮助企业培养胜任的新人管理干部，完善团队管理体系，从而有效提升企业团队的管理水平和经营业绩！

二、教学对象：企业部门负责人，新任管理者，管理骨干，后备干部；

三、价值收获：

- 1、管理体系：建设和完善企业部门的管理运营体系；
- 2、方法论：建设企业部门成功发展的有效方法论；
- 3、管理技能：有效提升干部和骨干的团队管理技能；
- 4、管理工具：获得一套有效的团队打造和发展的工具；
- 5、干部打造：培养一批企业能打胜仗能拿成果的管理骨干；
- 6、业绩成果：通过对比评估，切实提升企业经营的业绩成果！

四、时间安排：两天面授课程；

五、主讲老师：郑云飞；（另有文件详细介绍）

“**五维领导力**”、“**关键管理**”、“**五星 TTT**”版权人；

服务理念：定制化、咨询式、面授线上交互学习；

职业愿景：做最好的教育产品，培养一流的组织人才！

管理思维：适合的才有效，简单的更有效！

教学宗旨：学习 100%、行动 100%、成功 100%！

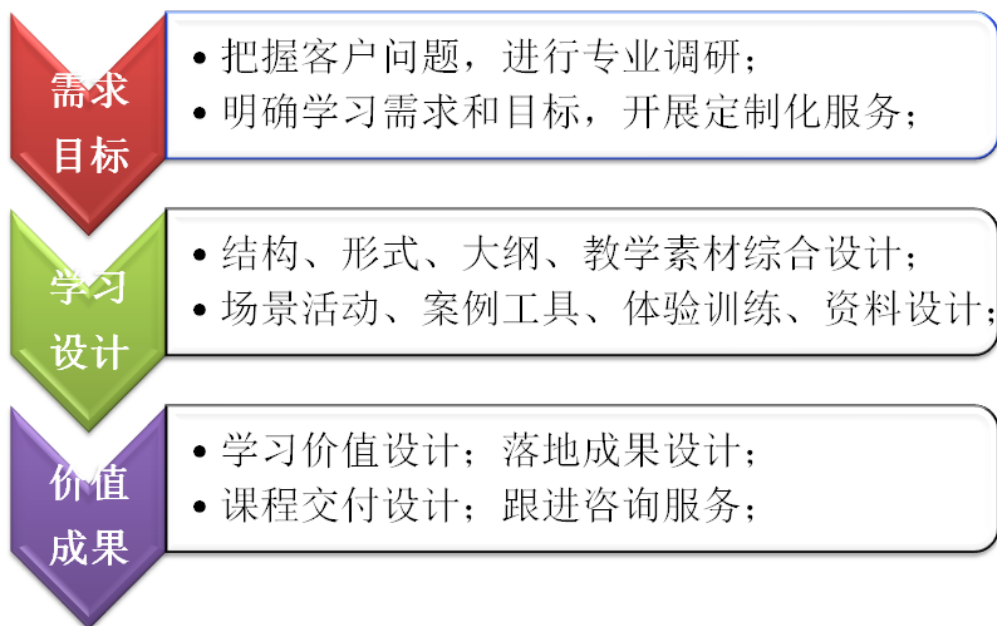
六、学习形式：理论分享、案例工具、行动学习、技能实践、实战应用等形式。

课程互动丰富、生动活跃、结合实战、实效实用！

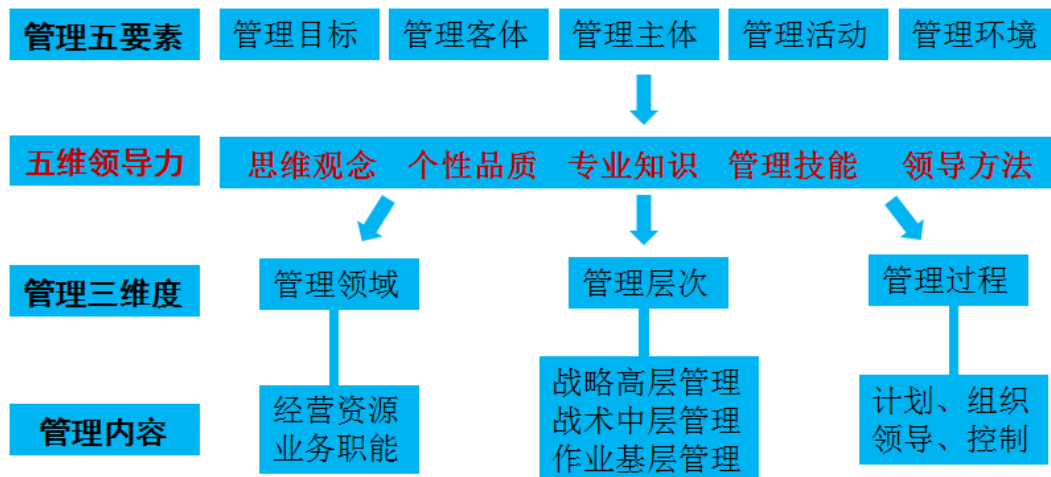
郑云飞：“关键管理”系列课程

七、课程设计要点：

云飞课程三核心设计



五维领导力模型



新任青年管理者8堂必修课



模块篇章内容结构

1	导入案例	相关模块开始时实践案例的分享和分析环节；
2	自我测试	相关模块学习前设计的学员“学员自测”环节；
3	教学内容	每个模块篇章的主要教学和学习内容；
4	思考研讨	“总结复盘”“行动学习”“团队引导”等方式；
5	工具战训	相关情境模拟、工具运用、实战训练、技能通关；
6	课后作业	相关模块可以安排课后的作业和训练等内容；
7	学习成果	相关模块的“行动计划”或“提升方案”等成果；

八、课程大纲：

课程导入：经典视频观看、思考、分享；

明确本次学习的价值和意义！

第一模块：明角色：

- 学习活动：《管理平衡轮》；
理解管理，觉察自己；
- 管理的基础：“五维领导力”模型和发展路径；
- 管理的本质：聚人心、众人行、拿成果！
- 管理者的角色和定位：
- 管理者的职责和立场：

郑云飞：“关键管理”系列课程

- 影响力三大要素：职位、威信、激励！
- 成功转型一：心态转型；
- 成功转型二：角色转型；
- 成功转型三：能力转型；
- 实战研讨：小组研讨+个人分享；

我对管理者角色定位的认知？

第二模块：会学习：

- 导入案例：自我强大是解决一切问题的根本！
- 学习的规律：
- 学习的方法：
- 学习的内容：
- 自我和团队的能力盘点：
- 个人学习与团队学习；
- 管理职业发展规划：
- 实战研讨：个人分享+小组研讨；
- 学习成果：行动计划：《个人与团队的学习成长规划》；

第三模块：做辅导：

- 导入案例：好干部就是好老师好教练！
- 工作复盘：我们现在员工辅导的现状？
- 员工辅导的内容：
- 员工辅导的方式：
- 员工辅导的步骤：
- 员工辅导的要点：
- 团队师徒制的设计：
- 行动学习：工作复盘+小组研讨+成果汇报；
领导点评，老师点评；
- 学习成果：《我的团队辅导工作提升计划》；

第四模块：建团队：

- 导入案例：建好团队是“打胜仗拿成果”的基础！

郑云飞：“关键管理”系列课程

- 思想团建：
- 生活团建：
- 工作团建：
- 团队建设的精髓：聚人心+炼文化！
- 行动学习：团建复盘+小组研讨+成果分享；
- 课后作业：《我们团队建设的改进提升计划》；

第五模块：善沟通：

- 《学员自测》：我的管理沟通能力自测；
- 良好管理沟通的基础：沟通的常识；
- 教练式管理沟通的目标：发掘潜能+达成成果！
- 教练式管理沟通的价值：赋能自己和团队！
- 教练式沟通的三大技能：
- 教练式沟通的四大流程：
- 向上领导沟通：
- 平级协作沟通：
- 向下团队沟通：
- 实战训练：沟通三大技能的个人训练；
- 场景模拟：沟通四大流程的工作场景综合训练；
- 技能通关：三大技能和四大流程的通关测评；
- 课后作业：管理工作中的教练沟通实训；

第六模块：多激励：

- 《学员自测》：我的团队激励能力自测；
- 工作复盘：我们团队激励工作的现状？
- 人类动机论：
- 内容激励：
- 过程激励：
- 强化激励：
- 方法论：四维激励原则；
- 工具箱：《四点激励法》；

郑云飞：“关键管理”系列课程

- 行动学习：个人复盘+小组讨论+成果分享；
- 学习成果：《我们团队激励赋能的提升方案》；

第七模块：重执行：

- 案例故事：行业执行案例的分享与讨论；
- 团队缺乏执行力的五点现状；
- 目标明确促执行；
- 过程紧盯促执行；
- 结果评估促执行；
- 执行文化在细节；
- 方法论：执行五法则；
- 工具箱：《五法则执行力》；
- 行动学习：小组研讨+成果分享；
- 学习成果：《我们团队执行力的提升方案》；

第八模块：拿成果：

- 导入案例：成功团队的基础是明确而强烈的目标感！
- 目标管理的意义和价值：
- “四步成果工作法”：
- 合理的“定”目标：
- 合适的“分”任务：
- 持续的“盯”过程：
- 强化的“追”结果：
- 工作绩效评估的要点：
- 实战训练：工作复盘+小组研讨+成果汇报；
我们团队追目标拿成果的提升计划；
领导点评，老师点评；

学习总结与落地成果：

- 礼物：最珍贵的学习礼物！
- 总结：老师总结课程核心要点；

郑云飞：“关键管理”系列课程

- 分享：学员学习心得体会分享；
- 成果：企业后续的《新任管理者能力提升训练计划》；
有流程、有工具、有标准、易操作、可复制！

特别价值：

本课程可以根据客户需求安排一个月的线上咨询、辅导和教练期；

- 1、全体学员建立一个“关键成长”学习微信群；
- 2、建立“读书会”，打造学习型组织文化，强化课程学习成果；
- 3、学员完成培训课程后的相关功课作业，以行动促进业绩成果落实！
- 4、学员日常团队管理工作中的一对一咨询、辅导和教练；
- 5、组织“管理实践案例交流会”，在案例中实现管理能力内化提升！

课程说明：以上为标准课纲，可以在企业调研后进行针对性定制；