

关键业绩

带团队打胜仗拿成果的兵法十三篇

团队长的 13 项基本功

实战教练营三天一夜“精华版”课程计划

壹、课程简述：郑云飞老师根据国内成功团队发展经验，结合自己 26 年营销管理和咨询培训的实践，设计的《带团队·打胜仗·拿成果的兵法十三篇（团队长 13 项基本功）》实战教练营课程和项目，为 120 多家企业进行过培训，项目辅导过 30 多家企业市场团队，有效的帮助企业培养胜任的营销团队长，建立完善市场团队运营

体系，从而有效提升企业市场团队的管理水平和经营业绩！

二、教学对象：企业负责人、营销负责人、营销部门主管、营销团队长；

三、价值收获：

- 1、运营体系：建设和完善企业市场营销团队的运营体系；
- 2、方法论：建设市场营销团队成功发展的有效方法论；
- 3、管理技能：有效提升营销团队长和骨干的团队管理技能；
- 4、管理工具：获得一套有效的市场团队打造和发展的工具；
- 5、干部打造：培养和打造企业一批打胜仗拿成果的团队长；
- 6、业绩成果：通过对比评估，切实提升企业市场业绩成果！

四、时间安排：这是“精华版”课程计划，三天一夜面授课程，共 20 课时；

五、主讲导师：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；

郑云飞：“关键管理”系列课程

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！

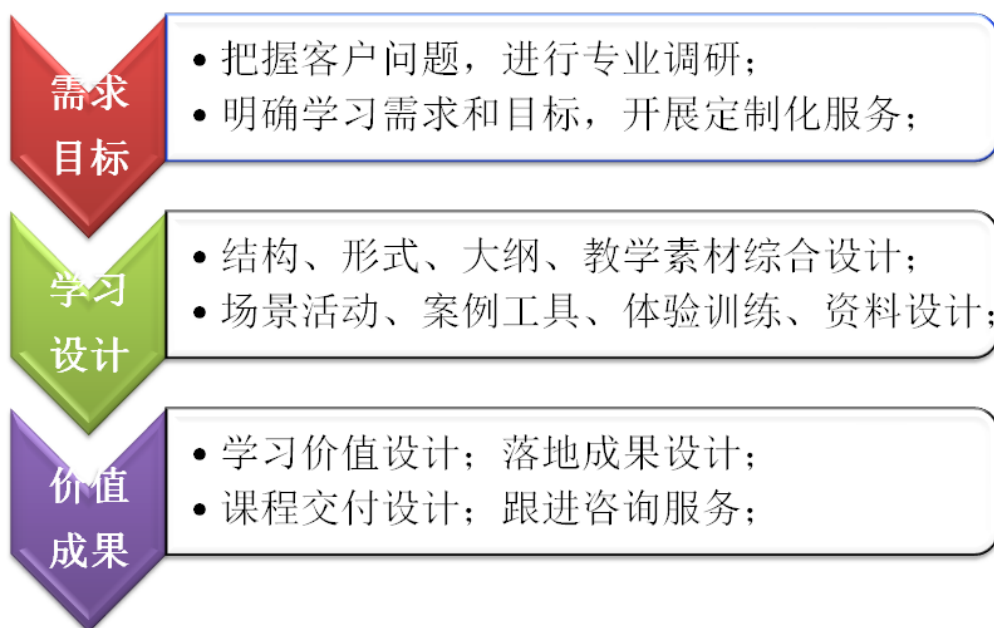
教学宗旨：学习 100%、行动 100%、成功 100%！

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。

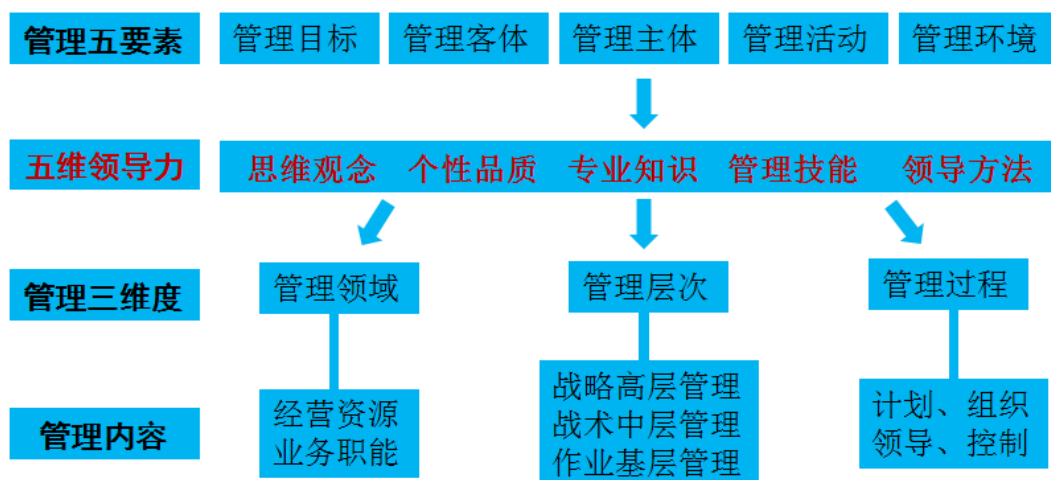
课程互动丰富、生动活跃、结合实战、实效实用！

七、课程设计要点：

云飞课程三核心设计



五维领导力模型



五大模块十三篇（13项基本功）



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、面授课程大纲：

开营仪式：带团队——打胜仗——拿成果！

第一模块：管理心法

第一篇：管理心法篇：

- 经典视频《打胜仗的团队》，观看、思考、讨论和分享；

郑云飞：“关键管理”系列课程

- 《学员自测》：我的团队管理能力与现状？
- 管理的基础：管理的基础常识；
“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！
- 角色和定位：团队长的角色、定位和职责；
- 管理的心法：管理的八大心法；
- 工具箱：《管理平衡轮》的运用；
- 实战研讨：管理复盘+小组研讨+个人分享；
我们个人管理思维和理念的提升？！

第二模块：自我成长

第二篇：个性品质篇：

- 导入案例：一千个哈姆雷特一千个管理者；
- 《学员自测》：我的个性？
- 四大西游性格：认识我们自己？
- 四大西游性格：理解团队个性；
- 管理风格与方式：
- 优秀管理者的品质：
- 修炼之道：更具影响力的管理者！

第三篇：学习成长篇：

- 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：
- 创新思维：
- 自我盘点：
- 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：《我在企业的学习成长规划》；

第四篇：自我管理篇：

- 《学员自测》：我的自我管理水平？
- 个人心态管理：
- 个人目标管理：
- 个人时间管理：
- 个人行动管理：
- 工具箱：团队长每日、每周、每月的《管理工作日程模板》
- 实战研讨：个人分享+小组研讨；
- 学习成果：行动计划：《个人自我管理提升方案》；

第三模块：目标成果

第五篇：目标管理篇：

- 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：
- 合理的“定”目标：
- 合适的“分”目标：
- 强化的“盯”目标：
- 思考决策的艺术：
- 绩效评估的要点：
- 实战训练：目标复盘+小组研讨+成果汇报；
领导点评，老师点评；

第六篇：三报工作篇：

- 工作复盘：我们现在的三报工作？
- 日报工作：
- 周报工作：
- 月报工作：
- 三报工作的现状解析：
- 方法论：三报工作的意义和价值！
- 工具箱：《三报工作参考模板》；
- 实战学习：工作复盘+小组研讨+成果汇报；

学员互评，老师点评；

- 学习成果：《我们团队三报工作的改进方案》；

第七篇：四会工作篇：

- 工作复盘：我们现在的四会工作？
- 早会工作：
- 夕会工作：
- 周会工作：
- 月会工作：
- 我们四会工作的现状解析：
- 方法论：四会工作的价值和意义？
- 工具箱：《四会工作参考模板》；
- 实战学习：工作复盘+小组研讨+成果汇报；

学员互评，老师点评；

- 学习成果：《我们团队四会工作的改进方案》；

第四模块：人才赋能

第八篇：选才用人篇：

- 《学员自测》：我团队管理中的选人用人？
- 招人：招错人士企业最大的资源浪费！
- 用人：人岗合理匹配，工作合理分配；
- 述职：工作述职是人才赋能的关键环节！
- 离职：离职面谈是门艺术，力争多赢！
- 团队盘点工作：
- 团队梯队建设：
- 行动学习：工作复盘+分小组研讨+成果汇报；

领导点评，老师点评；

- 课后作业：《我们团队人力资源管理的提升计划》；

第九篇：培训辅导篇：

- 导入案例：优秀团队更好打造优秀人才；
- 教育的分类：

- 培训的内容：
- 培训的方式：
- 培训工作的要点：
- 员工辅导的现状：
- 员工辅导的要点：
- 员工辅导的步骤：
- 团队师徒制的设计：
- 行动学习：工作复盘+小组研讨+成果汇报；
- 学习成果：《我的团队培训辅导工作提升计划》；

第十篇：激励赋能篇：

- 《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》；
- 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》；

第五模块：团队打造

第十一篇：团队建设篇：

- 导入案例：优秀团队打造是“打胜仗拿成果”的基础！
- 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》；

第十二篇：教练沟通篇：

- 《学员自测》：我的管理沟通能力？
- 良好管理沟通的基础：沟通常识；
- 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；

第十三篇：执行文化篇：

- 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》；

结业仪式：学习总结与落地成果：

- 礼物：最珍贵的学习礼物！

郑云飞：“关键管理”系列课程

- 总结：老师总结课程核心要点；
- 分享：学员学习心得体会分享；
- 成果：企业后续的《市场团队管用与运营提升计划》；
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“团队长兵法十三篇”项目学习微信群；
- 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“精华版”课纲，可以在调研后进行针对性定制；

“精进版”定制项目，现场 6-10 天，3-6 个月辅导教练期；