



勇攀珠峰--高绩效团队建设与管理沙盘



课
景：
作
名
人，
不

程背
为
一
经
理
你
是
为

做了多年的管理却无法带出一支令人满意的团队而苦恼?你是不是因缺乏带领高绩效团队所需的能力而力不从心?你在提高团队绩效方面用尽了心思为什么总达不到预期的效果?如何才能快速地把握团队并带领团队创造出佳绩?如何对团队成员进行激励以鼓励士气?如何化解团队运行障碍顺利开展工作?

本课程通过沙盘情景推演与演练深入浅出地剖析了优秀团队的六大特征、团队形成与发展的三个阶段的关注点与领导要素、在团队中如何建立信任与责任、如何建立团队的内部规则、如何通过有效地沟通完成促进团队走向高绩效。低效率靠管理，高效率靠激励，在团队中作好激励管理、发挥团队的最大效益。

课程收益:

- 帮助学员更好的了解高绩效团队的六大特征;
- 熟练掌握团队建设的原则、程序和方法，体现个人价值;
- 提升有效运行高绩效团队的方法和技巧，在工作中发挥最大的效益;
- 提升团队领导能力的方法和技巧，助力高效完成目标;
- 学习有效授权和目标管理理念，在工作中最大化发掘团队成员优势。

课程时间:1-2天，6小时/天

课程对象:企业中层管理者

课堂形式:理论模型讲解、角色扮演、沙盘教具推演、案例解读、学员复盘分享

课程大纲

沙盘背景:《勇攀珠峰》

一个具有神奇和挑战的旅程，曾经，我和7名登山运动员共同攀登和勇往直前，经历着各种突发的风险和暴风雪的袭击，在出发之前，我们通过专业的训练增强整个团队的身体素质和健康指数，购买了一系列专业设备例如登山杖、绳索、望远镜、医药包等，以确保我们能够成功顺利的登上珠穆朗玛峰成为世界上少数的攀登者，结果在第18天发生了一件意外，导致我们团队全部丧生，肉体 and 灵魂永久的停留在攀登的山上，今天，您和您的团队重新踏上一段攀登的旅程。

课程分享知识点：

第一篇 团队认知篇

第一节 团队和团队精神

1. 团队与群体的不同
2. 团队名词释义
3. 团队精神——团队的灵魂

第二节 团队十大要素解析

1. 明确的目标
2. 恰当的领导
3. 彼此的信任
4. 良好沟通
5. 绝对执行
6. 做好自身定位，找到自己在团队中的角色
7. 建立分享机制
8. 取得外部支持
9. 建立共同愿景、价值观
10. 严格的纪律

第三节 团队与个人的关系

1. 优秀的团队并非由优秀的个人组成
2. 优秀的团队塑造优秀的个人
3. 个人无法完成的任务，没组织的团队也不能完成。
4. 团队成员有条理，有组织，默契配合，相互支持才能成功。
5. 没有完美的个人，只有完美的团队。

第四节 团队成员性格分析与团队角色

1. DISC 性格特质解析
2. D（支配）型性格特点及识别
3. I（活泼）型性格特点及识别
4. S（服从）型性格特点及识别
5. C（严谨）型性格特点及识别
6. 贝尔宾团队八大角色特点分析
 - 实干者典型特征、积极特性、能够容忍的缺点、胜任工作
 - 协调者典型特征、积极特性、能够容忍的缺点、胜任工作
 - 推进者典型特征、积极特性、能够容忍的缺点、胜任工作
 - 创新者典型特征、积极特性、能够容忍的缺点、胜任工作
 - 信息者典型特征、积极特性、能够容忍的缺点、胜任工作

- 监督者典型特征、积极特性、能够容忍的缺点、胜任工作
- 凝聚者典型特征、积极特性、能够容忍的缺点、胜任工作
- 完善者典型特征、积极特性、能够容忍的缺点、胜任工作

第五节 如何融入团队做好团队协作

- 1、容人短处，用人所长。实现气质结构优化，成为高绩效团队。
- 2、尊重差异，实现互补。异质性、多样性，团队生机勃勃，充满活力。
- 3、增强弹性，主动补位。增强弹性，主动实现团队角色转换。

第二篇 团队执行篇

第一节：执行力实质与特征

- 一、如何去理解执行力
- 二、执行力为什么重要
 - √ 执行力对个人的重要性
 - √ 执行力对企业的重要性

第二节：个人执行力缺失的原因

- 1、执行力低下的四种表现（讨论）
 - √ 拖拉※拖拉的原因及改进方式
 - √ 死板※死板执行的原因及改进方式
 - √ 反复※反复的原因及改进方式
 - √ 推诿※推诿的原因及改进方式

2、个人执行力缺失原因

第三节：提升执行力的方法

- 1、提升个人执行力的方法
- 2、提升执行力的三讲四化
- 3、五大执行思维解析
- 4、执行力的执行原则

体验活动：撕⑧

第四节：看亮剑 学执行

- 1、执行—职责所在；
- 2、执行—个人利益服从集体利益；
- 3、执行—没任何借口，何谓彻底的执行；
- 4、执行—要的是结果，没有结果的执行等于零。

第五节：执行过程的冲突管控

- 1、五种处理模式
- 2、双赢思维导入
- 3、解决冲突之道

第三篇 高效沟通篇

沟通的基本原理

※何谓沟通

※沟通三大要素：

- 1、明确的目标
- 2、信息、思想和情感
- 3、以求达成共同的协议

※沟通的态度

※沟通三个环节

倾听、表达、反馈

体验游戏：集体作画

【第二讲】学会倾听、发问、反馈

※单向沟通与双向沟通的比较

※倾听的5大层次大病症

※如何提高倾听技巧

※同理心倾听

※沟通中说的技巧

※沟通时发问的语言使用技巧

※说服他人时的句型使用技巧、开放式问题与封闭式问题的使用；

※ 超级铂金沟通法则

※ 关于反馈、沟通过程中为什么要反馈？怎么进行反馈？

【第三讲】克服沟通中的各类障碍

1、影响沟通的因素

2、沟通目的不明确

3、过早做出假设

4、凭过去经验沟通

5、克服环境干扰

6、应对文化差异的影响

【第四讲】如何与不同行为风格的人沟通

1、人际行为风格解析

2、人际行为风格的几种分析角度

3、了解个人沟通风格

4、不同沟通风格的沟通技巧

【第五讲】与不同方向的沟通对象沟通的注意点

1、与上司沟通（复命、汇报、提建议、商讨问题、开会等）

2、与下属沟通（命令、批评、讨论、组织开会等）

3、与同事沟通（求助、帮助、合作等）

4、冲突的处理和避免