

《银行行长团队管理秘笈》课程大纲

----实战营销管理讲师 张朝强



【课程收益】：

- 1、引导、启发学员寻求管理上的新突破，**找准自我定位**，思考要打造什么样的团队？要成为什么样的领导？反思自己的管理方式方法。团队共创、头脑风暴探索银行网点团队接下来需要做哪些管理上的调整。
- 2、学习管理的心法、高效团队的“8力金刚”打造，提高领导力、团队执行力。
- 3、学习沟通技巧，减少沟通失误，让沟通、执行更到位；掌握性格分析的方法、技巧，了解自己性格的优缺点，从而更好的理解包容团队中的同事，掌握相处的方法，提高团队绩效。
- 4、掌握管理的技巧（领导风格、绩效辅导、沟通、激励、自我管理、会议管理、目标管理、职业规划、其他管理技巧……），轻松管理，轻松提升绩效。

【课程对象】：网点主任

【课程时间】：1天

【课程大纲】：可以根据需要订制、调整内容

导入：团队管理中存在的问题？

第一章、如何成为优秀的领导？

- 一、你心目中理想的团队是什么样？
- 二、优秀的领导者有何特征？
- 三、你现在还需要做些什么？

第贰章、银行网点团队管理心法？

一、管理者的定位

二、管理的核心？

- (一) 管事先理人
- (二) 正人先正己
- (三) 正己先正心
- (四) 管理与领导

三、领导者的核心素质？-----如何让下属发自内心愿意追随打拼？

- (一) 燃烧的激情
- (二) 强烈的自信

- (三) 高度责任感
- (四) 付出的精神
- (五) 身先以率人 (---量宽…德高…财散…)
- (六) 结果为导向
- (七) 看到可能性
- (八) 常关心下属
- (九) 言出则 必行

四、高效团队的“8力金刚”打造？

(一) 定力：聚焦目标

- (二) 激力：激扬士气
- (三) 通力：沟通无限
- (四) 舍力：先舍后得
- (五) 信力：言出必行
- (六) 正力：聚正能量
- (七) 感力：感恩你我
- (八) 合力：合作共赢

第三章、银行网点团队管理的方法？

一、四种领导风格？

- (壹) 支持型
- (贰) 教练型
- (三) 授权型
- (四) 指挥型

二、辅导新人的方法？

- (一) 我做他看，做后我总结
- (二) 他做我看，做后他总结
- (三) 我做他看，做后他总结
- (四) 他做我看，做后他总结

参、培养能人的方法？---教练技术（第四章详细分解）

四、沟通管理

- (一) 沟通的两种模式
 - (二) 沟通 8 宝
 - (三) 高效沟通六步曲
 - (四) 心灵的沟通
- 1、攻心为上
 - 2、明心见性----**DISC** 性格分析

四、人才激励的方法？

- (壹) 动机产生的原因：需要、刺激

(二) 激励人才八法

- 1、信任激励法
- 2、职务激励法
- 3、情感激励法
- 4、目标激励法
- 5、荣誉激励法
- 6、行为激励法
- 7、知识激励法
- 8、团队激励法

(三) 正激励与负激励

(四) 归因论及运用技巧

(五) 管理中的责、权、利

五、目标设定、分解的技巧？

- (一) 配合上级行发展战略---制定目标
- (二) 目标设定的原则
- (三) 目标分解的方式
- (四) 制定、分解目标常犯的错误

六、自我管理

- (一) 时间管理
- (二) 情绪压力管理

七、会议管理

- (一) 高效会议的原则
- (二) 高效会议的注意事项

八、管理技巧 26 招？

- (一) 用“以身作则”带领员工
- (二) 用“包容”来感化员工
- (三) 用“公平、公正、公事公办”来赢得人心
- (四) 用“爱心”来团结人心
- (五) 用“目标”来发掘潜能
- (六) 用“推功揽过”来巩固领导地位
- (七) 用“详细计划”来运用人、事、物资源
- (八) 用“信任”来获得敬佩
- (九) 用“检查”来强化效果

.....

第四章、银行教练式管理

- 一、企业教练的由来？
- 二、教练 VS 管理者 VS 顾问
- 三、教练型管理的方法？

- (一) 教练的核心
- (二) 教练的四大目标
- (三) 教练状态
- (四) 教练四步曲 (GROW)
 - (五) 教练换框
 - (六) 焦点管理
 - (七) 平衡轮圈
 - 1、平衡轮圈图
 - 2、教练话术
 - 3、管理应用
- (八) 三行提问法
 - 1、三行提问法的解析
 - 2、三行提问的应用
- (九) 动力窗
 - 1、什么是动力窗
 - 2、动力窗的应用

部分案例或者视频：

- 某国有行服务专员不主动营销且满腹牢骚经过 10 分钟谈话变成优秀员工
- 某银行网点新晋主任在短时间内打造出团结、高效的团队
 - 某银行网点大堂两位同事的互补搭配
- 某银行网点沉默的晨会
- 某一级支行几个网点不同的激励方案
- 某银行网点员工的心声
- 某银行网点主任的“收心大法”
- 某银行网点主任带领员工进行“团队共创”调动员工积极性创造佳绩
- 某银行网点主任总是“心太软”
- 某银行网点主任的烦恼
- 某资深客户经理突然对客户发飙后的谈心
-