
团队执行力提升训练

一、课程前言

团队的执行力是企业经营指标完成的根本，有一队执行力超强的员工与管理者，则企业的经营指标定能超额完成，更能让企业在竞争中占据上风。企业的竞争归根结底是人才的竞争，而人才更多是需要企业去挖掘和培养的。执行力不是说在嘴边的，而是可以让员工了解、认同，并运用工具与方法进行训练的，掌握了执行力的工具与方法并加以运用，销售团队便能顺利完成业绩目标，并成为企业的核心竞争力之一。

二、课程目标

- 团队自我认知了解，通过对自我执行力认知的评估，找到自我执行力问题，制定提升目标，提升执行意愿；
- 熟练使用 PDCA 法\SMART 原则\YCVA 法进行执行过程管理；
- 培养团队执行结果思维，能使用结果三要素工具定计划、拿结果；
- 切实做到日记录、周复盘、月汇报，按照三张表做好记录、总结与复盘；
- 学会使用执行力工具、执行力密码进行有效执行。
- **行动计划**：每个课程模块结束时，都将要求学员根据所学内容，针对自己工作实际情况使用实操工具制定改进计划。

四、课程时间及对象：

- ☆ 课程时间为 1 天
- ☆ 授课对象：全体员工

五、培训形式

知识讲授、案例分析、自我探索、工具实操
1 个执行模型、3 个执行方法、6 个实操工具

六、课程大纲

破冰开场

- 执行力问题分析
- 团队执行力 CME 模型介绍
 - C: 自我认知 评估提升
 - M: 模型方法 助力执行
 - E: 精细复盘 流程固化

模块一：执行力之自我认知

-
- 认知四种状态
 - 是什么拉开了人与人之间的距离
 - 认知的四种状态
 - 工作中的认知障碍

- 做自己的 CEO
 - 如何经营企业
 - 如何经营自己

- 执行认知三问
 - 执行三要素
 - 执行三问
 - 执行力认知评估
 - 素质能力评估与提升目标

模块二：执行力之执行有方

- PDCA 法
 - 案例分析
 - PDCA 每个阶段注意事项
- SMART 原则
 - 案例分析
 - SMART 注意事项
- YCYA 法
 - 案例分析
 - YCYA 每个阶段注意事项

模块三：执行力之执行成果

- 什么是执行？什么是执行力
- 言必行 行必果
 - 什么是结果？
 - 如何做结果？
- 日记录
- 周复盘
- 月汇报

课程回顾与总结

课程学习评估与跟进系统建议。

结束。