

从校园人到职场精英-职业化竞争力

大飞老师：公安部、清华大学、华润等特邀演讲与职业化领域培训讲师

【课程背景】

数智复杂时代下，物竞天择，适者生存。存活下来的，从来都不是最强大的，而是能够最快适应的。能否快速的调整心态，迅速的适应职场，主动对自己提出更高的要求并践行，是校园人成功转变为职场人的关键因素。职业化几乎存在于各个组织和人际关系中，它不但是企业员工的“缓冲器”和“助力器”，更是制约企业发展的关键性因素，也是提高员工满意度和凝聚力的基础。可在现实工作中，不职业化的表现随处可见，比如：职业化思维缺乏，员工学习意识差，有的问题强调多次却还在出现、部分员工的积极性和责任心不高等，因此，企业要想提高员工士气和干劲、消除工作执行时的阻力，缓解工作与人际关系的情绪与压力，就必须进行员工职业化的塑造。

尤其是一些刚刚离开校园的新员工，他们的意识还在从校园到职场的转变中，职业化思维还没有建立起来，职业化态度和技能急需培训。本培训将从校园人至职场人转变过程中的关键因素着手，从个体成长板块、职场人际板块、职业发展板块帮助学员客观全面的认知现代化职场的全貌。全面提升职场新手的职业化素养与能力。帮助学员快速进入职业状态，缩短职场适应时间，从而使企业与职场新手之间能够以更小的成本达成一致行动的目的。

【培训收益】

- 1、客观分析现代职场的特征与要求，帮助学员正确的认知现实职场，缩短预期和现实的落差值。
- 2、学员掌握职业化员工五大心态意识，并形成落地行动计划方案，改变员工思维、心态并影响其行动。
- 3、让学员掌握职场中职业生涯规划修炼的具体方法技巧。
- 4、让学员掌握职场中情绪压力管理、目标管理、时间管理等职业技能。
- 5、激发学员职业化动力：发自内心的愿力+坚持的意志力
- 6、通过主题讲解、案例分析和体验式互动等方法的完美结合运用，提升学员的职业化意识，强化个人学习与个人管理，梳理员工与企业的互促关系，让学员的态度、观念、技能等都有新的提升，进而促进自动自发的行为。

一、课程导入·心智共识模块：

- 职场精英职业化认知升维：岗位技能 VS 人际技能 VS 概念技能
- 数智复杂时代，如何快速提升自身核心竞争力？提升什么？怎么提升？
- 组织让我干，还是为我自己干？同样是同事为什么绩效表现如此之大？

- 校园是感性，职场是理性
- 校园是个性，职场是共性
- 何谓职业化
- 职业化的关键词
- 做务实的理想主义者
-

二. 职业人卓越职业素养认知

1、什么是职业化？

敬业精神、专业能力、职业规范、驱动意识、优化意识

2、职业化素养冰山模型

3、职业化素养提升与个人发展游戏

4、职业化素养与能力模型

➤ 从校园到职场的角色认知及转变

- 认知我是谁
- 认知企业对员工的基本要求
- 我在团队中的价值如何？
- 新员工的五大角色
- 角色融入，融入企业文化
- 30岁之前不要太在意薪水
- 新员工的误区

三. 职业化的三大内涵

1、职业行为——提升个人魅力

2、职业技能——提高工作业绩

3、职业素养——良好的工作意愿

4、如何才能提升自我驱动力，提高工作意愿？提高工作意愿？

- 态度与能力矩阵

人材——培养使用、人财——提拔使用

人裁——坚决不用、人才——限制使用

四．职业化员工 5 大技能修炼（案例+方法+工具）

1.职场及商务礼仪形象塑造（6 大场景 3 大改善方法）

沟通礼仪、社交礼仪、沟通礼仪、商务形象、对客礼仪、日常礼仪

➤ 场景化实战案例+具体应用方法+拿来即用的工具

2.快乐的能力——与压力共舞，做情绪主人

A． 角色扮演：应对压力的四种模式

B． 耐挫压力应对的三大策略

C． 情绪管理 ABC 案例及方法

3.时间管理力——自我管理，提升效率

A． 时间管理内核本质

B． 第二象限工作法

C． 不同侧重的差异化结果

D． 时间管理工具 6 大工具应用

4.人人都是销售，全员职业化的角色认知（重点讲 2-3 种能力）

销售力的构成是复合的：市场产品分析能力、逻辑思维能力、**演讲表达力**、
营造氛围能力、**沟通谈判能力**、创新思考能力、职业形象、**商务礼仪**等。

A . 举例销售谈判沟通力：良好的沟通意识、善用人脉的力量；

1：倾听沟通：要打动人心先倾听人心——如何听

2：语言沟通：你卖产品我卖魅力——如何说

2.1.怎样表达最有效（三分钟打动客户）

2.2.以客户喜欢的而不以自己喜欢的方式来讲

2.3.能激情地讲就不平淡地讲

2.4.能幽默地讲就不严肃地讲

2.5.讲顾客爱听的话不讲自己想说的话

2.6.说有用的话不说多余的话

2.7.说真话不说假话

2.8.说细节不说大概

2.9.说关心人的话不说冒犯人的话

2.10.讲肯定的话不讲模糊的话

2.11.讲解决问题的话不讲推卸责任的话

2.12.讲简单的话不讲复杂的话

2.13.能用问的就不用说的

3：肢体沟通：肢体也会说话——如何看

4：沟通技巧：一招见成效——如何做

4.1.与人沟通前先自我沟通

4.2.你准备好了吗

4.3.如何让你的产品介绍吸引人

4.4.讲道理不如讲故事

4.5.来自环境的力量

4.6.客户分为不同购买类型（顶尖工具，快速识别客户）

5．解除异议沟通：无极胜有极——如何成交

5.1.意识到沟通就是解决问题

5.2.要开放性沟通，不要防御性沟通

5.3.借力打力，打好销售太极拳

5.4.顺水推舟，划好销售这条船

五.会做也要会说，职场的必修-公众演讲表达力

- 高效演讲呈现的3大核心要素
- 轻松克服演讲恐惧症的3大实用方法

- 从听众出发：警惕演讲“7 宗罪”
- 商务演讲最实用的 3 大开场白
- 高效商务演讲中眼神交流技巧
- 演讲中的高级技巧：交流感如何营造
- 怎样增加你演讲的说服力
- 善用“量身定制”的演讲魅力

六、职场新人的生涯修炼四步骤

■ 定位聚焦，自我认知

1、自我认知——行事风格与性格特点（国际顶尖 PDP 测评）

2、自我定位：

✓ 我现如何？什么岗位？处于阶段？部门里什么角色？主导还是协从？

✓ 我想成为什么样的人？我给自己什么样的定位？专业还是管理？

3、自我分析：优势和不足

■ SWOT 实战分析

4、生涯四维度测评：人才的自我检测：生涯维度更侧重哪个方向？

5、职业目标：未来的职业目标是什么？目标制定的 SMART 原则