

管理者角色认知 与管理技能提升

【主讲老师】 王一名：战略-执行力实战专家

【课程受众】 企业各级管理人员

【课程时间】 2天（12小时）

【课程形式】 理论讲解 + 案例分析 + 方法分享 + 工具练习 + 团队共创 + 角色模拟 + 现场问答

【课程特色】

1、**有笑**——要让学员听得开心。形式是内容的载体，只有学员打开了心门，才能接受课程内容。我们的课堂呈现要求：幽默风趣、气氛活跃、互动性强。

2、**有料**——形式是为内容服务的。本课程内容，来自于咨询实战项目，案例丰富、强调干货、工具，落地性强。历经15年打磨升级，获得上万企业客户应用见证。

3、**有效**——赠送《953500 培训跟踪落地三步法》，指导课程落地，让效果立竿见影。

改变以前培训会上激动，会后不动的无奈。

【课程目标】

1. 完成角色转变，从专业思维到管理思维

2. 提升职业心态，积极面对管理问题
3. 锁定工作结果，带领团队业绩倍增
4. 梳理工作流程，使管理顺畅高效
5. 掌握管理技能，蜕变成合格领导

第一讲、管理的本质

我们为何而来？我们的目标是什么？这是管理者在做任何一件事情之前首先要思考的问题。

作为以盈利为目的的经济组织，管理者要思考，为什么不同的行业，不同的企业，赚钱的速度、规模、难易程度不一样？

为什么朝阳行业当中，有那么多企业不赚钱？而无论多么夕阳的行业，也有很多公司赚的盆满钵满？身处同一个行业，面对同样的客户，同样的消费者，同样的市场，如何赚取更多的利润？

不解决这些问题，管理只能是纸上谈兵。

- 一、 管理者的目标
- 二、 企业利润的来源
- 三、 从战略到执行
- 四、 实战模拟：团队建设

什么叫团队？

一个优秀的团队领导人有哪些特点？

每一个人应该在团队中承担怎样的角色定位？

团队建设环节，通过把管理工具融入课堂学习，以现场演练，PK、承诺等方式，激发学员为团队荣誉而战，在竞争当中创造优秀业绩，体会和认知团队及管理者的作用及要求。

- 五、 管理的本质

第二讲：管理者的六脉神剑——高效团队的工作方法

方法好，效率高！

管理团队，管理自己，都需要一套切实可行的方法。六脉神剑的逻辑和方法，在上千家企业得到验证，深受管理者的推崇，被誉为价值千万，能帮企业每年提前两个月完成业绩目标的系统！

- 第一式：锁定成果
- 第二式：锁定责任
- 第三式：拿出计划
- 第四式：过程检查
- 第五式：即时奖惩
- 第六式：改进复制

第三讲：管理者的心态修炼——百分百责任

积极心态是职场成功的原点和核心。没有责任心，就没有主动进取、团结协作、令行禁止等一切优

秀团队的基因，就没有一个人自我成长的内在源泉，也就无法实现一个人生命的价值。

做一个成功的职场人、一名管理者，需要哪些积极地心态？需要删除哪些消极心态？如何把团队、个人的消极心态转化成积极心态呢？

- 一、百分百责任的4字心经
- 二、百分百责任的16字战略

第四讲：管理者的价值体现——用成果说话

无数的员工都认为，只要每天上班就是提交了成果；只要每天上班就有了拿工资的理由。然而，这一乍听起来理所当然的逻辑中却存在着一个巨大的悖论……

我们认为自己是在做成果，实际上是在完成任务。而成果与任务，对企业的意义，对自己的意义，完全不同。

没有成果，企业就会破产。

没有成果，人生就是虚无。

- 一、企业的困惑
- 二、走出绩效管理的两个误区
- 三、员工如何出成果
- 四、目标设定的火箭模型

第五讲：管理者九段成长体系

走上管理岗位之后，如何知道自己达到何种水平？如何不断提升自己的段位，让自己成为一名更优秀的管理人员？

管理九段成长体系，为管理者的成长提供了一面镜子、一个阶梯，帮助学员发现自己的问题，找到成长的方向。

- 一段管理“做榜样”
- 二段管理“做说教”
- 三段管理“做定位”
- 四段管理“做制度”
- 五段管理“做文化”
- 六段管理“做进化”
- 七段管理“做流程”
- 八段管理“做规划”
- 九段管理“做传承”

第六讲：管理者的四大角色定位

为什么领导的指令，到了部门就走样了、打折了？为什么自己很厉害，而你的员工却不成长？为什么不知不觉下属的责任就跑到了你的身上？

各级管理干部，作为承上启下的重要环节，既要能带兵，又要能打仗。对上要执行有力，对下要领导有方。有没有一大批负责任，职业化、精专业，会管理的干部团队，是企业是否具

有战斗力的关键！

然而，从士兵到指挥员，从员工到管理者，其中需要的心态、能力、角色定位都有很大的不同，如何尽快适应角色转变，从名义上的管理干部，变成实际上的中坚力量？

一、对上级，是执行者

■ 执行要求：做放大镜，不做大气层

二、对下级，是领导者

■ 把握方向：做司机，不做乘客

■ 身先士卒：做共产党，不做国民党

■ 培养团队：当教官，不当保姆

■ 激励团队：做大舞台，不做小剧场

三、对平级，是供应商

■ 执行要求：做垫脚石，不做绊脚石

四、对客户，是朋友

■ 做一生一世的生意，不做一生一次的生意

注：本方案为初步方案。具体课程内容，将会根据客户实际情况有所调整。