
《高绩效团队建设管理》

【课程目的】

- 1、提高团队凝聚力与执行力
- 2、提升团队负责人领导能力
- 3、学会团队建设中的高情商沟通

【课程内容】

团队管理一直是目前国内大多数企业所关注的重点，最终的效果往往差强人意，这其中的原因也各不相同，总结归纳下来主要存在几种误区：

误区 1、经验主义、本位主义、英雄主义、功利主义盛行

误区 2、执行力是具体办事的人出现了问题。

误区 3、心态好，能力强，目标就会实现。

误区 4、能奖、能罚，执行力就能管好。

误区 5、个人执行力好，团队执行力就会好。

如果企业的管理者对于团队管理能力理解不够，甚至存在误区，那么必将导致下属工作意愿不足，抱怨不断、能力素质提升缓慢，团队发展缓慢、工作中无法高效率的执行与协作，团队风气不佳、目标总是无法及时有效地实现，限制企业高速发展……

由于各种项目越来越庞大，参与的人数也越来越多，互相合作去完成一个项目，项目管理能力等等，都是现代员工必须要学习的技能。如何让公司的团队尽快成为有默契的重要组合，对一个主管来说是很大的考验。本课程介绍一个团队可能造成的好处，如何建设团队，团队可能出现的问题与解决方法。使

主管能学习到如何建立、维护、培养一个团队。同时，也让每个人能学习到如何参与一个团队，使团队发挥更大的执行力。

这一系列的问题困扰着每一位管理者，因为团队建设和管理的主要负责人就是团队管理者。本课程通过分析高绩效团队的核心要素——团队目标、团队规则、团队分工与协作，团队负责人。使团队负责人熟悉和掌握建设高绩效团队的领导能力，掌握团队成员性格以培育团队精神，进行团队角色定位，并利用高情商的沟通技巧处理团队关系，使管理者学习后能真正应用到工作的实际中并打造一支高绩效团队。

【课程收益】

- 1、团队建设的四个核心要素
- 2、团队建设的关键是团队负责人；
- 3、团队负责人领导能力提升的四个步骤；
- 4、掌握老油条、关系员工、新新生代员工需求并激发他们潜能秘诀；
- 5、利用领导能力学会影响员工，掌握团队归属感与凝聚力形成的方法；
- 6、学会利用不同性格气质进行高情商沟通；
- 7、领导者测试和掌握自己性格气质，组建最佳搭档团队；
- 8、掌握激活团队，塑造良好管理氛围的方法；

【课程对象】 企业中高层管理者

【授课方式】 理论讲解+情景呈现+ 案例分析

【课程时长】 2天，6小时/天

【课程大纲】

第一部分：团队概念及团队凝聚力建设

一、团队的概念及团队建设关键

- 1、团队的三个关键
- 2、什么是执行力？
- 3、什么是执行合力？

二、团队建设中破四旧思想

- 1、破经验主义
- 2、破本位主义
- 3、破功利主义
- 4、破个人英雄主义

三、立团队的步骤

- 1、打造团队文化
- 2、制定团队目标
- 3、明确成员职责
- 4、建立有效沟通

四、让员工有归属感凝聚力文化建设的五个步骤

- 1、用员工梦想去实现企业的梦想
- 2、重复与强化的力量
- 3、什么样的语言才能进入员工的内心世界
- 4、如何获得员工的信任
- 5、榜样的力量与应用

五、团队凝聚力与执行力建设的关键因素——团队负责人

【实战演练】

- 1、如何让公司的利润指标得到员工的认同并执行
- 2、如何让员工发自内心的拥护和执行？

第二部分：高绩效团队执行保证——制度、目标与绩效考核

一、团队执行中的制度驱动

- 1、职责、目标、计划、考核四要素关键
- 2、员工愿意努力工作的核心动力是什么？
- 3、设计激励制度的几种方法及优缺点。

二、聚焦目标并分解目标

- 1、团队的工作目标与工作标准在哪里？
- 2、设定目标的 SMART 原则
- 3、设定目标常用的方法
- 4、分析上级目标（质疑、反馈、执行）
- 5、管理下属目标（“检查”与“奖惩”，让下属担起应有的责任）
- 6、同部门目标沟通（“面子”与“人情”）

三、掌握目标系统的工具——目标承诺书

四、流程的重要性

- 1、修车行的目标带来的影响
- 2、如何设定合理的流程
- 3、设定流程中的参考标准

五、设定目标后影响执行的关键因素

- 1、检查与反馈

- 2、流程与计划

六、绩效考核的关键执行制度

- 1、理解执行从小事开始的理念

- 2、日常行为的规范制度

- 3、工作行为的规范制度

- 4、职业化的处理方法

【实战演练】

以本组标杆网店为案例实站：

- 1、帮助设计标杆网店的员工激励制度（在公司的政策范围条件内）

- 2、熟练掌握员工销售目标分解的五个步骤

- 3、熟练掌握销售计划的跟踪与实施工具及应用（目标管理卡、工作计划表、客户漏斗表、客户服务表、PDCA循环表）

- 4、熟练掌握提升工作效率的四个步骤。

第三部分：团队建设中的关键——团队负责人的领导能力建设

一、中高层管理者在组织结构中枢纽作

- 1、中高层管理者承上启下的核心作用

- 2、管理者面对老油条、关系员工、新新生代员工的变化和挑战

- 3、中层管理者自身的执行困惑

二、中高层管理者深刻理解领导力的概念

- 1、领导力是影响他人（团队）实现组织目标的能力与过程

-
- 2、如何分析并引导不同员工的需求，并激发工作潜能
 - 3、面对老油条、关系员工、新新生代员工这样的挑战该如何影响？
 - 4、探讨管理者影响员工的四种方法和手段
 - 5、思考员工愿意追随什么样的领导？

的在团队中的角色定位与认知

三、提升管理者领导能力的四个步骤

- 1、学会在管理中定位、补位；不要错位、越位；
- 2、学会摸透公司政策、战略目标，学会向领导汇报问题的具体方法与工具，跟公司战略和公司领导保持高度一致
- 3、学会对自己部门员工进行分类分层管理，激发他们工作潜能；
- 4、学会换位思考，获得业主以及内部不同业务部门的支持。

【实战演练】

- 1、帮助分析员工分类需求，并进行分类激励
- 2、掌握跟领导沟通的七个步骤，以争取资源；
- 3、掌握提升自身影响力的四个方法并实践应用

第四部分：团队执行的高情商沟通与训练技巧

一、中层管理者的高效沟通技能提升

- 1、感悟中国人三的思维
- 2、沟通定义——达成思想、意识、情感上的一致性
- 3、高情商的理解（控制自己情绪、影响对方情绪、恰当的沟通方法）

4、沟通的核心——同理心的聆听、发问、表达、回应

5、跟下属沟通的实用技巧

◎如何有效发布指令

◎如何艺术地批评下属

◎如何恰当处理下属的抱怨

◎与下属沟通解决棘手问题

二、意识与潜意识的重要性

1、学会运用催眠的技巧去影响他人；

2、学习四种不同气质的人的性格；

3、根据不同的性格和气质组建团队；

4、掌握跟不同气质的人的沟通方法。

三、现场气质测试应用，并提供气质测试工具。

【实战演练】

1、帮助分析标杆管理者的性格与气质

2、学会分析下属员工的性格与气质

3、掌握控制情绪和激励情绪的修炼方法

4、学习和掌握跟不同气质性格的人沟通，并现场演练