

【课程大纲】

一、破冰

- 1.破冰
- 2.定向引导 引发学员对管理现状的思考 激发学员对管理现状的不满
- 3.新时代管理者的困惑与管理的意义
- 4.管理者的管理能力的三大架构
 - 1) 卓越管理者的成功管理公式
 - 2) 管理者三大管理技能的互动关系
- 5、新经济时代对企业管理者的要求
- 6、教练式管理应用之倒三角公式

二、管理者的角色转变

- 1.管理者角色转变的对比
- 2.骨干员工与管理者的区别
- 3.角色转变困难的4个原因
- 4.发挥“三承三启”的作用/业务带头人/工作技能辅导者
下属心态建设者/下属行为监控者/项目发展的策略建议者

三、管理者的定位误区

- 1.中层干部常见的角色错位
- 2.避免中层经历的两种病症
- 3.如何应对管理的两难现象

四、管理者的定位分析

- 1.关于管理者的角色的历史观点
- 2.管理者在企业结构中的位置
- 3.针对上中下三层的定位分析

五、管理者的定位认知

- 1.中层经理人的烦恼
- 2.管理者的角色认知
- 3.中层管理者的三大内伤

六、什么是执行力与执行力的方向

- 1、什么是执行力？什么是团队执行力？
- 2、执行力的方向-客户价值
 - 1) 什么是客户价值？
 - 2) 什么是客户外部客户价值与内部客户价值！

七、态度与执行

1、执行力的ABC理论

2、责任心与执行力

- 1) 为什么要负责任？什么是负责任？
- 2) 运用案例做负责任互动测试！
- 3) 结合实际负责任练习 为谁负责任？负什么负责任？如何去负责任？

3、融入的态度

- 1) 为什么要融入？工作现状，融入的好处，不融入的危害！
- 2) 什么是融入？与公司目标一致、利益一致，融入的意义。

- 3) 融入融什么？融身、心、状态！
- 4) 结合实际融入练习，下一步如何去做！

4、认真的态度

- 1) 什么是认真？
- 2) 认真活动测试引导！
- 3) 绩效阶乘引入：企业版、个人版不同版本讲解！
- 4) 结合实际认真练习！查找各自工作中可以改进之处。

5、学习的态度

- 1) 学习是什么？为什么要学习？行业大佬们对待学习的态度。
学习意味着对思维方式、行为方式进行全方式改变
你可以不学习但竞争对手不会放弃学习！
所有使我痛苦的必使我落后，所有使我舒服的必使我强大
- 2) 个人案例引入，职业发展变化，带来的收益。下一步如何学习，学习方法的引入和传授。
- 3) 结合实际学习练习，下一步如何去做！

八、结果与执行

- 1、客户为结果付钱，企业依靠员工提供的结果而生存
- 2、什么是任务，什么是结果
- 3、结果三要素
- 4、做结果的方法：外包思维法、底线思维法、分解思维法
- 5、结果定义训练：结果与任务训练-执行的底线

九、团队与执行

- 1、团队执行力的七大要素
 - 2、目标与流程体系： 监督管控
- 执行力的精髓——4R 业务流程管理体系
- 事前以结果定义职责、奖惩承诺
- 关键目标责任分解
- 过程管控，跟踪检查
- 业绩评估，即时奖罚

十、课程结束