

中层执行力提升培训

主讲：凌老师

课时：1-2 天

受众：管理人员，骨干员工

课程背景：

在任何企业里，那些具有协作意识、团队凝聚力，目标坚定，对内外部客户热爱、对工作尽职、彻底执行的骨干几乎都能得到好的回报，上级的信任、职位的晋升，绩效的提升都是迟早的事情，个人也会逐渐实现人生的价值和自我的成功。

但是很多人没有把自己的聪明才智用在如何做好工作上，而是用在应付检查、欺瞒领导、推诿扯皮、阳奉阴违、你争我斗上，因此，工作成了应付，消极、抱怨、虚度青春，个人也失去了本该走向成功的机遇而沦为平庸。

只有决不疏忽的工作态度、敢于负责的勇气、忠于他人信任的精神、配合全局的团队意识、致力于完美结果的不懈追求于执行，才能成为一名优秀的团队成员。同时会受到领导的信任、同事的尊

重、企业与社会认可，并有良好的成绩，这是一种大成功。

课程大纲：

第一节：中层自我认知——团队执行的主体力量

- 1、中层岗位及角色认知
- 2、做共赢思想的中层
- 3、执行团队的两大特征
- 4、执行团队的四大要素
- 5、优秀的团队五大标志

第二节：中层执行的本质——做结果

- 1、做任务 PK 做结果
- 2、结果三要素
 - 1) 有时间
 - 2) 有价值
 - 3) 有证据
- 3、结果思维与观念转变
- 4、结果九段位测评
- 5、团队的最终结果是什么？

第三节：中层执行的方向——客户价值

- 1、客户是什么？
- 2、什么是客户价值
 - 1) 执行方向

2) 解决方案

3) 一次性做好结果

4) 互利双赢

5) 团队信仰

3、客户价值的四大原则

1) 高价值

2) 低成本

3) 能体验

4) 可持续

4、内部客户价值

1) 执行大敌是推诿扯皮

2) 给提前量

3) 给选择题

4) 给反馈

5、客户价值修炼三部曲

1) 我的客户是谁？

2) 为客户做了哪些工作？

3) 准备做什么事情感动客户？

第四节：中层执行的基因——独立人格

1、什么是独立人格？

2、树立独立人格的两大路径

1) 摆脱依赖人格

2) 反对好人主义

3、清除糟粕文化

1) 清除人治文化，树立法治文化

2) 清除含糊文化，树立承诺文化

3) 清除面子文化，树立客户文化

4、树立独立人格两要素

1) 原则高于一切

2) 用结果证明自己

5、独立人格两个标准

1) 独立地承担责任

2) 我的价值是社会标准决定的

6、独立人格修炼法则

1) 给结果，不要给理由

2) 给价值，不要讨好

3) 要对事，不要对人

4) 讲原则，不讲人情

第五节：中层执行的动力——团队激励

1、团队是激励出来的

2、激励的两种方式

1) 正激励

2) 负激励

3、管理者必备的团队五大激励方法

4、激励团队成员必须坚持的六大原则

5、激励团队成员的五种认识误区

6、管理者团队激励的四种激励工具

案例研讨：团队管理者如何激励不同类型员工

第六节：中层执行的环境——开放分享

1、无效沟通是最大成本浪费

1) 看结果好坏，不看权力大小

2) 公事当面说，私事背后讲

3) 打破内部小圈子

2、开放分享的两大原则

1) 一对多原则

2) 公理原则

3、开放分享的方法

1) 即时沟通：沟通不过夜，积怨不沉淀

2) 分享会：人性化氛围纠正偏见

3) 群聊：聚焦讨论问题

4) 年会：走向执行文化

第七节：执行的系统——5i 管理模式

1、团队的运营——机制

2、自运营——自发执行

3、5i 运营管理模式

i1 结果清楚

i2 方法明确

i3 过程检查

i4 及时奖罚

i5 改进复制

第八节：执行的关键——强大的中层

1、业务检查官——70%时间做检查

1) 中层为什么要检查？

2) 检查就要出结果

3) 检查官操作七步走

2、团队教练员——培养复制优秀的自己

1) 给队员四个结果

2) 如何做一个好教练？

3) 教练自我修养四大要求