

# 《公司业务部经理打造团队卓越管理》

主讲：李瑞倩

## 【课程背景】

随着世界经济的不断市场化和全球化，以及竞争机制的不断完善，中国的金融行业竞争在急剧升级，根据适者生存的法则，当代企业的竞争常常表现为一群人对另一群人的比拼；所以，作为这场银行业竞争的排头兵----管理干部，其对自身团队的凝聚力和推动能力就显得尤为关键。

怎样提升管理干部的学习力使其能够在金融业的发展中与时俱进

如何走出现代企业团队的思维误区

如何重视差异的模式与团队管理完善

如何增强沟通意识与提升沟通技能

如何在团队合作上更加人性化,职业化，精细化

本课程结合银行行业特质，综合银行管理者工作的特点进行综合全面的引导，让银行管理人员对自身领导力有一个全新认知和理解，最终对自己的管理工作产生现实价值。

## 【课程收益】

提升对公业务部经理的管理能力

培养对公业务部经理的领导力

明确日常团队合作中的角色定位

掌握团队建设及团队沟通的方法

## 【课程特色】

干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

## 【课程对象】

公司业务部经理

## 【课程时间】

1-2天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、市场发展与网点转型趋势

导入讨论：近年来你眼中的银行有哪些变化，对对公工作的影响，工作中的管理难点

数据分享：2045 年最值得关注的 20 项科技发展趋势

## 1、认知升级

- 1) 认知升级：从技术进步看客户变化
- 2) 新时代下组织环境面临的新特征
- 3) 新时代下组织管理的新挑战

## 2、银行业网点转型趋势

- 1) 案例导入：国内外各银行图片来看银行业发展
- 2) 现场思考：你从行业内各银行发展看到了什么，启发是什么
- 3) 银行业面临的新常态
- 4) 未来网点转型管理的四个方向
- 5) 未来网点发展的四个趋势
- 6) 智能机具化对网点带来的影响
- 7) 网点转型管理的四种思想

## 二、业务部经理的自我管理

1、小组讨论：我的自画像（职责、角色、能力）

2、案例讨论：看到什么，有什么启发

## 3、业务部经理的自我角色认知

小组讨论：什么是管理，管理者的自我画像

- 1) 管理认知
- 2) 做好下级的角色认知
- 3) 做好上级的角色
- 4) 做好同级的角色

角色认知收获：找准定位、提升效率、理清思维

## 三、业务部经理的自我角色定位

1、业务部经理的 4 项管理职责

2、业务部经理的 6 种管理角色

3、业务部经理的 4 种管理能力

4、业务部经理的 6 种管理品质

## 四、管理者的领导风格

工具练习：个人领导风格测试

## **1. 什么是领导风格**

## **2. 为什么要了解领导风格**

## **3. 领导风格对管理工作的影响**

## **4. 了解你的管理领导风格**

- 1) 授权型领导
- 2) 支持型领导
- 3) 教练型领导
- 4) 指令型领导

## **5. 四种领导风格的弹性应用**

- 1) 员工不同成熟度条件下的领导风格应用
- 2) 三种客观工作条件下的领导风格应用
- 3) 团队不同阶段领导风格的应用

## **6. 管理工作中领导风格的培养**

小组研讨：工作场景中的领导风格及影响案例分析

小组分享：回想你在工作中经历的领导用不同领导风格对你产生的影响

## **7. 团队建设与人员管理**

活动体验：团队节拍

活动讨论：什么是团队，什么是优秀的团队，分享优秀团队及具体做法

## **五、团队文化建设与管理**

### **1. 认识团队及团队建设**

### **2. 团队管理的 5 大要素**

### **3. 良好团队的 7 个特征**

### **4. 团队管理的 3 大原则**

### **5. 团队建设的 4 大误区**

### **6. 团队建设的方法与技巧**

### **7. 10 种团队文化建设思路**

案例：提升凝聚力常见的 10 种团队文化

## **六、员工分类与管理策略**

### **1. 了解团队成员成熟度的两个维度**

### **2. 四类员工对象分析**

- 1) 新兵
- 2) 老兵

3) 病猫

4) 明星

### **3. 四类员工管理策略**

小组讨论：结合网点实际情况，讨论四类员工日常行为表现及管理要点

## **七、新时期管理领导力流程优化及沟通完善**

### **1、沟通的三重境界**

1) 我知道

2) 我了解

3) 我愿意

### **2、沟通的障碍**

### **3、沟通中存在的问题**

1) 不尊重他人

2) 缺乏技巧

3) 单项沟通

4) 不沟通各自为政

### **4、银行管理人员工作中如何进行有效的沟通**

1) 维护自尊

2) 寻求参与

3) 同理倾听

4) 确认理解

5) 程序建议

案例分析：“沟通是关键”活动体验