

# 让执行力落地

你想让他做的并不是他想要做的，他想做的你不一定会让他做，你所期望的就是你所失望的。

你会发现，企业的关注点和员工的关注点永远是不一样的。每个员工到你的企业工作，都有着自己的梦想，其实他和你企业的关系非常松散，因为每个人的关注点几乎和你的企业无关。员工的关注点只会和他的经历有关，和他的家庭成长有关，和他的感情有关，和他的梦想有关，反而和你企业相关的东西很少，很少。

所以，维持你企业执行的因素好像只有薪水，而员工的关注点就只能是薪水了。可见，如果企业的关注点和员工的关注点不一样，企业内的执行力很低这是正常的。如果我们解决了企业的关注点和员工的关注点是同一个点，那么我们企业所表达的愿景和员工所关注的就在一个频道了，从而也就解决了企业的表达就是员工所期望的，而不是企业的表达是员工不能接受的。执行力的首要原因是让员工知道。

## 模块纲要

### 第一讲 执行理论产生的背景环境认知

#### 一、执行力的起源

执行力起源概述

#### 二、认知执行力

执行决定成败

执行力的特征

执行力的构成要素

#### 三、明确目标

1、解读目标

2、企业目标与员工目标的关系

#### 四、执行标准

执行人才三大标准

1. 信守承诺
2. 结果导向
3. 永不言败

## 第二讲 企业层级执行力

### 一、高层

1. 领导风格
2. 执行环境：天时、地利、人和
3. 领导的重要职能——决策

### 二、中层

1. 高级职业经理人当前流行的执行风格介绍

风格一：告知式领导风格

风格二：推销式领导风格

风格三：参与式领导风格

风格四：授权式领导风格

2. 完全执行力的团队建设的要素

3. 团队执行力的视角

3.1 影响团队执行力的4大因素：组织环境、团队领导、团队成员、团队文化问题

3.2 目标筹划的小原则

3.3 职责明确

3.4 培养员工

3.5 强化行为，催生结果

焦点讨论法

4. “一分钟经理”精髓

一分钟目标

一分钟表扬

一分钟批评

一分钟道歉

### 三、基层

1. 执行的底线

- 1.1 客户为结果付钱，企业依靠员工提供的结果而生存
- 1.2 什么是任务，什么是结果
- 1.3 结果三要素
- 1.4 做结果的方法：外包思维法、锁定底线法
- 1.5 结果定义训练
- 2、执行流程
  - 2.1 六大环节
  - 2.2 客户导向
- 3、执行力四步法
  - 3.1 先问目的
  - 3.2 再做推演
  - 3.3 亲手打样
  - 3.4 及时复盘

#### **四、客户执行力**

- 1、客户的分类与特性
- 2、拿什么奉献你，我的客户
- 3、达成客户执行力

### **第三讲 提升全员执行力**

#### **一、良好的执行理念----有效执行之基石**

请给我结果——结果启蒙是中国职业人的第一道坎

你是职业选手吗？

客户凭什么给公司钱？

公司凭什么给我钱？

#### **二、准确的目标计划----有效执行之前提**

以科学的方式进行工作：

P D C A 法

DMAIIC 法

SDCA

#### **三、打造能执行的团队**

- 1、营造和谐的团队氛围

## 2、团队必须的多重角色

### 第四讲 打造快乐执行力系统

#### 一、聚焦——突破性执行力的工具与策略

工具 1：突破性执行力的重塑与整合——责任到位

工具 2：高效执行型管理者的工作模式：分解工作

工具 3：高效执行型与沟通

工具 4：高效执行型管理者的执行系统：创建环境

#### 二、执行力的核心——思维力

1、思维是什么？认识我们的大脑。

2、如何进行我们的日常思维力训练？

3、反观企业日常执行中的思考和分析

4、源于“想”的能力五行模型

#### 三、六脉神剑——执行的训练

1、树立榜样

2、领导坐镇

3、当下原则

4、时间管理

5、气场规划

6、圈子营销

#### 四、效率行动----有效执行之关键

使用个人管理手册和备忘录

学会拒绝，说不

克服拖延，执行 2 分钟原则

办公桌清理整齐，克服文件满桌病

善于运用零星时间，增加时间利用率

常规事项坚持养成良好习惯

系统管理你的时间，善于用好别人的时间

充分运用现代管理工具，例如电脑、信息管理系统，提高时间利用效率。

执行效率系统化造就企业 100%执行力

简单化，提升执行力的第一步：简单、服从、重复

如何化繁为简：

- 1、做客户所需要的
- 2、做事情要明明白白
- 3、建立系统，标准化运作
- 4、先流程，再结构，再制度
  - 4.1 流程化
  - 4.2 标准化，周计划、日结果
  - 4.3 明晰化
  - 4.4 操作化
- 5、建立强有力的执行系统—4R 管理模式