

《房企销冠通识管理技能提升训练》课程大纲

【课程收益】

- 1、了解管理的基本通识，有效提升领导力。
- 2、掌握管理技巧并能运用到实际工作中。

【授课对象】

房企销冠和营销管理人员

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论讲授
- 2、分组讨论
- 3、案例分享
- 4、视频赏析
- 5、课堂演练

【课程大纲】

第一讲 管理和自我管理

一、管理的本质

- 1、管理的本质是激发和释放善意
- 2、企业的目的是创造客户
- 3、任何管理行为都会受到价值观的影响
- 4、目标管理和自我控制就是价值观、信念和承诺的呈现

课堂演练：企业是为了满足需求而存在的。

二、自我管理六大认知

- 1、我的长处是什么？
- 2、我的工作方式是怎样的？
- 3、我的价值观是什么？
- 4、我属于何处？
- 5、我该做出什么贡献？
- 6、我如何对人际关系负责？

案例分享：高情商的人如何管理人际关系？

三、管理潜力判断的六个指标

- 1、是否具有抓住工作重点的能力，是否有明确的工作思路
- 2、是否具有强烈的目标导向和结果导向意识
- 3、是否具有快速发现规律和预测结果的能力
- 4、是否拥有大格局和整体观
- 5、是否具有突破常规思考的能力
- 6、是否具有创设沟通平台的能力

案例分享：什么是管理者的大局观？

分组讨论：直觉思维能力强的人有什么特点？

第二讲 领导力

一、领导力认知

- 1、领导力是一种素质，是有效影响他人的能力
- 2、想有效影响他人，首先要有效领导自己
- 3、领导力的四个基本功
- 4、领导者要学会作“辅导员”

- 5、如何有效管理“90后”
- 6、女性管理者如何做到有效管理
- 7、“空降兵”领导者如何快速融入团队
- 8、如何管理团队中的“刺头”、“人精”

案例分享：既然有能力，就要多做一些事。

二、领导力的八项核心修炼

- 1、密切联系群众
- 2、讲故事
- 3、当好老师
- 4、从失败中学习
- 5、反思
- 6、深思
- 7、认识自己
- 8、成为自己

案例分享：领导者讲故事的两大挑战。

课堂演练：三种重要的领导力故事模型。

三、高效领导者修炼

- 1、构筑领导力的五根支柱
- 2、五个典型问题自测领导力

第三讲 管理实务

一、角色管理

- 1、角色定位的概念和误区
- 2、管理者角色定位

3、专业人士角色定位

案例分享：专业人士走上管理岗位的主观障碍和客观障碍。

二、职场三维管理

1、管理上级

2、管理下属

3、管理平级

案例分享：职场中，如何管理上级、平级和下级。

课堂演练：职场三维管理都需要什么技巧？

三、沟通管理

1、沟通的三个境界

2、沟通中如何提升对人的敏感度

3、DISC——突破沟通瓶颈

视频赏析：沟通中对他人行为的识别和引导技术

四、团队管理

1、团队协作水平评价

2、化解团队中的隐形杀手

3、提升团队凝聚力

案例分享：世界 500 强企业如何持续增强团队凝聚力？

课堂演练：团队协作水平测试

五、目标计划管理

1、目标计划管理基础认知

2、制定目标计划的关键点

3、七个步骤制定计划

案例分享：世界 500 强企业 CEO 的目标管理法

课堂演练：目标是什么？我的目标如何完成？

课程回顾和总结