

《领导力行动密码》

通过领导力提升建设高绩效团队

主讲：许婷婷

【课程背景】

在现代企业管理中，通过自上而下的制定目标、层层管控，通过绩效考核的简单指标，通过行政命令和各种制度来带团队显然已经不再是被推崇的手段了。

时代在变化，员工变得个性十足，越来越多的领导人总是抱怨：90后、00后的年轻人真难管。但是，如果你还是用过去的那种手段，也只会让越来越多的团队产生厌恶的情绪。

一些心态开放、与时俱进的企业，已经逐步认识到通过提升自身的领导力，来影响自己的团队。

领导力乍一听是虚幻的，不可触摸的，但实际上，领导力并不是天生就具备的才能。领导力不是夸夸其谈的演讲，也不是某个高职岗位的特权，领导力是一种能力。领导力是可以通过后天训练被培养的。

【课程收益】

- 什么不是领导力？什么是领导力？明确领导力的概念
- 掌握并练习领导力第一能力：以身作则-如何以身作则，在哪些方面以身作则？
- 掌握并练习领导力第二能力：动员团队-如何通过提高沟通能力、教练式管理者动员团队？
- 掌握并练习领导力第三能力：解决难题-学会区分企业难题，如何解决难题？
- 掌握并练习领导力第四能力：激励团队-如何激励团队？

【课程特色】

理论实操：干货，实操，科学，逻辑清晰；

边学边练：互动，提问，案例，实战练习；

针对性强：针对业务定制训练。

【课程对象】董事长、总裁、总经理、常务副总经理、总裁助理、人力副总等高管人员

【课程时间】2天（6小时/天）

【课程大纲】

一、为什么训练领导力？

- 1、缺乏领导力的团队往往有这些障碍：缺乏信任、惧怕冲突、欠缺投入、逃避责任、无视结果；
- 2、缺乏领导力的团队敬业程度只有4.2%；
- 3、领导力不是什么？-领导力不是你当什么，领导力也不是你有什么；
- 4、领导力是什么？区分管理者和领导者的职责：领导力是动员团队解决难题。大多数公司销售方法有什么问题？

二、领导力行动一：以身作则

- 1、以身作则1：成为成长性思维
- 2、以身作则2：领导力首先要承担责任
- 3、以身作则3：明确团队使命和愿景
- 4、以身作则4：探寻个人价值观：
- 5、以身作则5：共识组织价值观：
- 6、以身作则6：关键要务和时间管理
- 7、以身作则7：授权计划和接班计划用价值成交阶段一：如何匹配有效线索

三、领导力行动二：动员团队

- 1、动员团队1：动员哪些“追随者”？
- 2、动员团队2：了解“追随者”的DISC
- 3、动员团队3：通过讲故事动员团队
- 4、动员团队4：通过沟通视窗增进团队信任与协作

5、动员团队 5：当教练型管理者用价值成交阶段三：如何正确引导客户期望？

四、领导力行动三：解决难题

1、解决难题 1：如何界定难题？

2、解决难题 2：进行领导力思考的 2 个方法

3、解决难题 3：领导者如何进行反思:用价值成交客户阶段五：如何推进采购流程？

五、领导力行动四：激励团队

1、激励团队 1：区分内在动机和外在外在动机

2、激励团队 2：如何建立激励 3 大内在动机的目标管理体系

3、激励团队 3：建立集体主义精神：创建企业集体仪式

六、总结复盘，反馈，考试出营