

招商高阶管理的六项能力修炼

主讲老师：丁云峰

【课程背景】

市场环境的变化、竞争的升级带来的是经济增长乏力、产品过剩、竞争不断加剧等各种打击。80%的企业正在经历被淘汰，而是否会成为被淘汰的企业，管理团队决定成败的80%！任何一个管理者不积极改变都可能造成整个组织停滞不前甚至失败。

- 如何帮助管理者实现从自我认知、找到瓶颈到突破绽放的全过程？
- 如何激发管理者绽放自己，让他们充满激情、斗志并敢于担纲？
- 如何让管理团队的每一个人真正打开心扉？
- 如何建设真正鼓舞人心的企业文化？
- 如何引领团队发自内心的去挑战高目标？
- 如何立竿见影的实现从管理者个人瓶颈的突破到整个管理团队瓶颈的突破？
- 如何打造高效运营的团队？
- 如何提升执行力？

是摆在企业管理者面前的重要课题，也是本课程的内容所在。

本课程突破了很多管理课程空讲理论思想、缺少实战工具和科学训练流程以及场域设计的瓶颈。为学员营造了一个激发领导力蜕变的高能场域，在这里学员将遇到一个跃迁到更高能量级、更绽放的自己，这是一扇门，推开后将是更美妙的世界，因为自己改变了世界就变了。

【课程收益】

- 实现学员蜕变式领导力的突破，使每个人更加自信、更具影响力；
- 激发改变自我、迅速应用课程方法的欲望；
- 提升了学员积极向上的热情和优秀的激情；
- 系统掌握激发个人潜能的路径；
- 系统掌握培训下属能力的方法；
- 掌握通过绩效力提升引领招商团队自愿挑战高目标的方法和策略；
- 系统掌握通过流程力提升让招商团队实现分工协作、高效运营的方法；
- 掌握通过激发团队力让招商团队实现巅峰凝聚力的策略；
- 提升管理团队成员间的互信和凝聚力；
- 提升迅速执行的执行能力。

【课程特色】

- 为学员创造一个具有丰富正能量的道场。

- 运用最前沿的经典教练体验，使学生当场认知、当场掌握、当场提升、当场突破，当场改变行为，达到立竿见影的效果。
- 利用交互式打造模式，使个人学习、团队交互和内容学习互动升华，使整个课程“活起来”，创造最佳学习成长氛围。
- 运用多维学习模式（音效学习法、肢体学习法、头脑激荡法及融合学习法）来提升学员的自我认知并协助其突破。

【课程对象】 企业中高层管理者、部门经理、总监、事业部总经理、行政\HR 负责人

【课程时间】 2 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、招商管理者的角色、任务、职业态度和核心管理能力

1、管理的意义

- 管理与资源的关系
- 运用企业资源的四种方式

2、管理者基本态度和意识

- 使命感与决心
- 责任与担当
- 效率与效能

3、管理者的职责和挑战

- 管人的职责
- 管事的职责
- 管理的挑战

管理游戏：照镜子——管理问题的情景启发

4、招商管理者核心能力

- 教练力
- 绩效力
- 流程力
- 团队力
- 激发力
- 执行力

管理游戏：竞选总裁

二、如何通过教练力的提升团队能力释放个人潜能？

1、认识教练力

- 教练术的定义
- 教练流程解析

教练体验：立竿见影的一分钟演讲教练

2、教练力的理论基础

- 蜕变理论
- 瓶颈与限制
- 盲区与潜能

3、教练力的自我分析工具

- 三商模型
- 自我限制冰山模型

4、领导力五级发展模型

- 领导力五级模型分析
- 个人领导力提升路径图

工具实践：三商、限制&领导力层级自测表

5、教练力的应用

- 领导者感染力激发：领袖魅力演讲
- 领导团队凝聚力激发：钢铁团队秀

实战演练：即席演讲感染力 PK 赛
教练体验：爱心挑战与团队成长

6、培育下属是干部的责任

- 培育下属的误区
- 培育下属的好处

7、培育下属的要点

- 选择培育下属的方式
- 掌握培育下属的要点
- 了解岗位能力模型

8、工作中立竿见影的五步教练法

- 五步教练法的实施指南
- 五步教练法的操作流程

情景演练：立竿见影的工作教练法。

9、教练力总结：提升教练力的五个教练动作

三、如何通过绩效力提升引领招商团队自愿挑战高目标

1、激发个人潜能

- 发掘内在驱动
- 突破思维限制

2、营造主动挑战高目标的团队氛围

- 目标的意义与价值
- “三级目标”的制定方法
- 绩效目标教练流程
- 绩效承诺仪式

工具应用：冠军团队战绩方案提炼表

3、绩效力总结：提升绩效力五个教练动作

四、如何通过流程力提升让招商团队实现分工协作、高效运营？

1、流程的要素

- 角色定位与分工
- 流程环节设置与连通

案例解析：F1 大赛的精彩瞬间

2、提升流程力的教练法

- 流程优化的四项原则
- 流程优化的八个方法
- “流程教练”的核心技能
- 建设流程型组织

管理游戏：一个都不能少

3、流程力总结：提升流程力的五个教练动作

五、如何通过激发团队力让招商团队实现巅峰凝聚力？

1、团队发展的五个阶段

- 团队发展各阶段的特性
- 各阶段管理团队的手段和技巧
- 团队发展的策略
- 领导风格和团队各阶段的关系
- 团队制度建立

2、冠军团队六维模型

- 冠军愿景：用愿景凝聚人

- 冠军目标：主动挑战高目标
- 冠军能力：独当一面的能力训练
- 冠军流程：高度配合的工作联动
- 冠军支撑：相互成就的互信氛围
- 冠军激情：源源不断的正能量

3、卓越团队如何进行有效沟通？

- 有效会议沟通
- 双赢一对一沟通
- 上下级沟通
- 客户沟通模式
- 冲突的化解
现场演练：《说、听、做、看》
实战演练：冠军团队提升路径图

4、团队力总结：提升团队力的五个教练动作

六、如何通过提升激发力做到点燃自己照亮他人？

1、激发的原理

- 激发员工的四种方法
- 激发力模型
小组讨论：公司管理者在激发参与方面存在的问题和挑战

2、激发力的现场体验

教练体验：绽放人生——团队潜能大挑战

3、五种有效的激励方式

- 精神激励
- 情感激励
- 成长激励
- 机会激励
- 物质激励

小组讨论：如何制定销售员的激励方案。

4、激发力总结：提升激发力的五个教练动作

七、如何打造高效招商执行力系统

1、聚焦最重要的目标

- 聚焦重点转化行为

- 确定你最重要的目标
- 判断重要的标准
- 目标的 SMART 原则

现场演练：一句话表述目标

2、关注引领性指标

- 指标的分类
- 阶段成果指标
- 重要行为指标

3、激励性记分表

- 记分表的分类
- 记分表设计三原则

现场演练：设计记分表

4、规律问责

- 问责：汇报计划完成情况
- 回顾记分表：寻找成功和不足
- 计划：清除障碍，做出新计划
- 周报：周计划

5、夯实执行的基础

- 执行力来自完善的工作计划
- 执行力来自有效的目标管理
- 执行力来自良好的时间管理
- 执行力来自有效的工作总结与汇报

小组讨论：如何做好工作汇报？

6、明确执行的准则

- 认真第一，聪明第二
- 决心第一、成败第二
- 速度第一，完美第二
- 结果第一，理由第二
- 结果提前、自我退后
- 锁定目标、简单重复

小组讨论：日常工作中如何有效执行会议决议？

4、执行力总结：提升执行力的五个教练动作

八、如何在工作中实现自我成长？

1、思维决定成败

- 系统思维
- 流程思维
- 教练思维

2、效率决定成败

- 时间管理
- 精力管理

3、学习决定成败

- 建构个人完整的知识机构
- 自我教练持续成长

九、如何将课程的收获带到工作中？

1、课程考核：个人管理能力提升路径图

2、课程回顾：圣诞树模型

毕业演讲：一分钟收获演讲