

2020 高效团队执行力

(讲授部分：可选择 1-2 天 落地部分：可选择)

第一阶段：课程讲授（可选择 1-2 天）

第一模块 团队执行力认知与核心问题

1、团队执行力认知

- 1) 什么是团队？（销售团队与职能部门团队）
- 2) 团队与群体的区别
- 3) 什么是执行力？
 - 巴顿将军的诠释
 - 马云与卫哲的故事
 - 阿里巴巴席卷全球
- 4) 公司愿景的影响力决定执行力
 - 什么样的人影响什么样的人
 - 谷歌，麦当劳，海底捞，微软，迪士尼的愿景及案例分享
 - 提升执行力就是为了完成使命实现愿景

2、执行力的核心问题

- 1) 拖拉推委“差不多”
案例：武汉地下水与青岛排水管案例
- 2) 细节缺位“走形式”
案例：内部客户与外部客户沟通与服务
案例：日本地铁，迪士尼清洁员
- 3) 借口太多“我没错”
案例：希尔顿不二过，海底捞对不起战略
- 4) 急功近利“无诚信”
案例：小米的落寞与华为 OPPO 的崛起

3、高执行团队的三个特质

- 1) 自主性
- 2) 思考性
案例：服务行业基层员工的思考
- 3) 协作性
案例：海底捞的“我们都是一家人”的企业文化
案例：F1 赛车的超强团队协作（3 秒换轮胎视频观赏）

第二模块 执行力的制胜法宝（器+心+法）：高效工作管理 PDCA

1、计划是执行的前提

- 1) 计划工具一：5 分钟计划
- 2) 计划工具二：计划分析工具表
视频研讨：偷天陷阱
- 3) 计划的科学步骤
- 4) 计划的要点（游戏：巧传数字）
 - 全面性

- 简单易行
 - 灵活应变
- 2、高效执行的三把金钥匙
- 1) 反馈到位
 - 正面反馈
 - 负面反馈
 - 中立反馈
 - 2) 充分授权（上下一致）
 - 授权的层次与步骤
 - 案例分析（销售团队的授权艺术）
 - 3) 统一标准
 - 日本味之素案例
 - 丰田公司标准
 - 韩国香港洗手间案例
 - 如何让员工重视标准且严格执行标准

第三模块 执行力的保障（以道御术）：沟通到位

- 1、解除沟通障碍
 - 1) 案例：决定生死的对话
 - 2) 沟通中影响执行力的障碍
- 2、催化执行的六大沟通技巧
 - 1) 反馈到位 麻烦全没
 - 下属要回报，上司才放心
 - 老板很模糊，我们要清楚
 - 2) 简化语言 事半功倍
 - 员工要善于把上司模糊的概念变成清晰的步骤
 - 利用工具提高发表技巧
 - 3) 逻辑表达 使命必达（金字塔结构）
 - 4) 有效发问 全面引导
 - 任何时候不要假设
 - 领导面前少反问
 - 5) 主动聆听 以心换心（会听老板弦外之音）
 - 听着，老板要报告
 - 听着，老板会承诺
 - 知道不知道理论
 - 6) 建设沟通 本立道生
 - 冲突管理（游戏：博弈）
 - 换位思考（同理心）
 - 注重礼仪
 - 因人而异
 - 统合综效

小组研讨：NASA 的难题

第二阶段：工具使用落地评估（可选）

关键流程 具体内容	学员	讲师	学员上司	培训负责	咨询公司
2天培训	课堂学习	负责讲授			行政支持
训后一个月：工具使用，落地执行	利用所学工具，结合工作实际进行落地运用	开放微信和邮箱，供学员提问答疑	监督实施	监督实施	协调支持
训后第一个月每周一次	向老板汇报每周实施情况	开放微信和邮箱，供学员提问答疑	给予反馈与建议，给予评估	监督实施	协调支持
训后第二个月（半天或一天）	落地分享会与学员发表	学员发表分享执行结果，老师引导给出建议			行政支持

工具(举例):计划分析工作表的实战落地

- ① 请选择一个重要项目或一项工作任务
 - ② 请选择该方案或项目在实施中的非常重要的三个节点
(需要在未来一个月内实施的方案或项目中的节点)
 - ③ 课后一周内,针对每个节点请完成计划分析工作表
 - ④ 一个月内请针对执行情况与计划做一个对比分析表
- 备注:请在计划分析工作表制作前先对项目做一个简要的介绍,以 PPT 形式(建议)提交

计划分析工作表

计划目标								
行动方案			潜在问题/机会	可能原因	预防/促进性行动	应急/利用性行动	预警	完善计划
行动步骤/ 关键环节	时间	职责	P I					

个人行动计划

感谢各位参加《高效团队执行力》的培训课程,希望您能在课后立刻制定一个个人行动计划,并且学以致用,从而提升个人成效,达成个人及工作的目标。

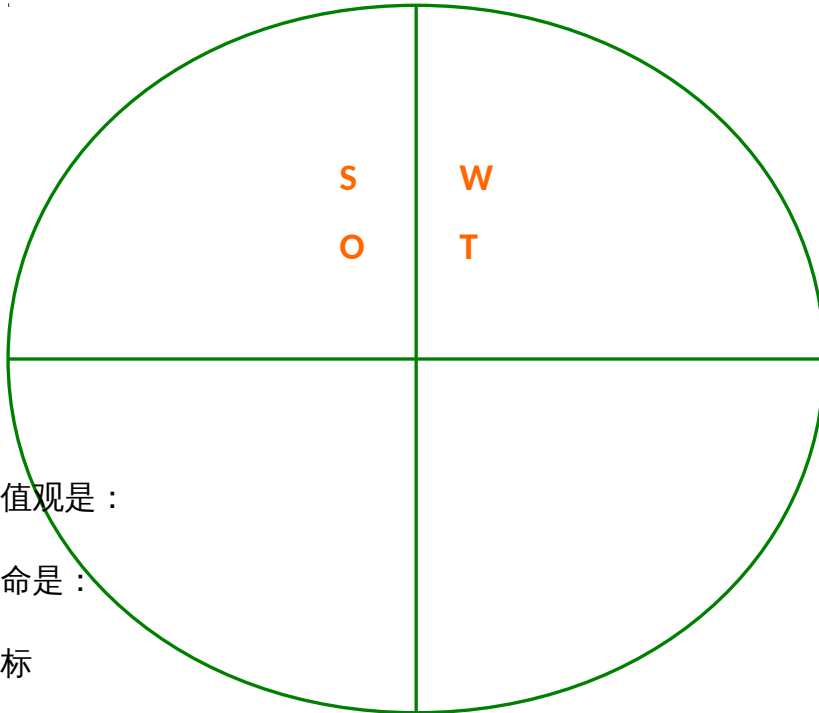
在课程培训中,对我帮助最大的是以下理念,方法或技巧:

-
-
-

-
-
-



□ 针对目前个人执行力的水平与状况，请作 SWOT 分析，并在与上司面谈时沟通确认：



■ 我的价值观是：

■ 我的使命是：

■ 工作目标

- ↙
- ↙
- ↙

■ 个人目标

- ↙
- ↙
- ↙

□ 我觉得要实现这些目标最主要的 6 个障碍或者需要提升的地方分别是：

-
-
-
-
-
-



我承诺：

我一定会在 24 小时内努力运用所学的技能，拟订详实的计划，排除困难和障碍，实现既定的目标。

签名：

日期：

附：上司与学员面谈表