

敬业精神与职业化素养

课程介绍：

“领导人和公司员工是否职业化决定了公司的成败”，一个职业化程度高的员工，必将成为一个非常优秀的员工；一个团体职业化程度高的企业，必将会成为一个受社会尊敬的企业。而提高企业的团体职业化程度就必须全面落实职业化管理，职业化是企业参与竞争的基础所在。

现代化的管理制度、涵盖了员工、行业、企业竞争的核心力量。

课程大纲：

一、职业化就是专职化或专业化

1、职业化的内涵包括四个方面：

- 职业化的工作技能
- 职业化的工作形象
- 职业化的工作态度
- 职业化的工作道德

2、检讨：职业化必须与企业的“核心文化”有关。我们应该从别人的角度去观察自己的“不专业”。

3、思考：目前很多职场经理人与员工都不太职业化，原因是什么？

日常消费中哪些场合或地方让我们感觉很不专业？

二、职业化的工作技能就是“像个做事的样子”

1、时代在变，由卖东西给客户→帮客户买东西

2、检讨：每一个公司的部门或岗位都要有必须具备的“能力（技术）”。

3、思考：客户为什么对卖方总没有安全感？他怕什么？有什么办法让客户相信你售后还找得着？

4、补充：要做别人的“顾问”，自己先要有很好的“创意”。帮客户“买”东西，指的是什么？

三、职业化的工作形象就是“看起来像那一行的人”

职业化的工作形象包括公司、个人两个层次。公司职业形象要做到统一、简化与标准、精致。

个人则包括衣着和谈吐、准备资料完整与精细……

1、检讨：公司——CIS不只要区隔你与其他竞争者，还要区隔你的专业档次。

个人——你脑中的“乐团指挥”或“海军少将舰长”什么样子？

2、思考：“医生”、“警察”、“教师”与“出租车司机”哪些方面形象不好？

3、我们的企业和员工哪些方面形象不好？

四、职业化的工作态度就是“用心把事情做好”

1、检讨：员工或干部做事不“用心”的表现。口头上要求干部或员工用心，是事半功倍。

2、思考：按职业化要求考核干部员工，不达标如何限期改进？

3、感恩，遵守承诺，执行力

4、职场位置感错乱是职场冲突的源头

五、职业化的工作道德就是“对企业品牌信誉的坚持”

品牌是信誉、坚持、积累、整体意识；如何让客户依赖你？客户依赖流程是怎样的？

- 1、检讨：客户要接纳一个品牌，分三个阶段：喜欢、信任、依赖。
品牌效应需要一点一滴地积累，一旦崩塌，就再也无法回生。
- 2、思考：很多品牌被客户放弃，为什么？

六、职业化过程中，高层主管应该怎么做

职业化的顺序：主管→员工

- 1、检讨：任何职业化都是由上而下的要求，管理者自己要先做到。员工职业化是老板职业化的函数。
- 2、思考：为什么高层主管不重视或不增强自己的职业化？
- 3、补充：职业化一定要量化并有督导组监督进程，否则无法操作。
- 4、如何打造职业化团队

七、课程回顾与总结