

纳言敏行——企业执行风暴总动员

主讲：王一恒

【课程背景】

执行力的背后:

个人执行力源自其意愿和能力

团队执行力源自其领导水平和团队默契度

公司执行力源自其企业执行文化与运营机制

为什么超好的战略在执行时遇上了人情就会流产？为什么我们在执行前关于制度和流程说的都很清楚而在执行的时候一样会打折？为什么在执行过程中，高层总是有方向但缺力量，为什么看似宏伟的战略却因为执行不力而付之东流？因为执行力在企业管理的过程中永远都是个变量，不但因人而异，而且因时而变。不同的管理者在执行同一件事情时会得出不同的结果。如果要想解决执行力的若干问题，就必须先剖析影响执行的根源，然后再找其方法，这样解决问题就自然变得清楚些，容易些。

为什么有好的思想和想法却不能得到有效的执行？

为什么老板忙的要命，员工却感觉没什么事可做？

为什么有的企业团队在激烈的市场竞争中所向披靡？

为什么企业刚刚做好、做大，贯彻出现问题？----执行力流失！

为什么看似雄心勃勃的计划总是一败涂地？----执行力不足！

为什么好的决策总是一而再、再而三地付之东流？----执行力不强！

为什么有些企业培养的得力员工，却成为竞争对手的“帮凶”，人才变人灾？

为什么付出比计划多了10倍，结果却不到计划收益的1/10？----执行力黑洞

【课程收益】

◎帮助员工正确认识执行力及执行的重要性

◎分析组织与个人执行力低下的原因和方法，提高组织与员工的执行能力

◎掌握自我管理的方法，学习时间管理的方法与工具，安排好日常工作

◎学会应用目标来管理团队，并将愿景转化为具体工作目标去执行

◎课程内容涉及到角色认知错位、执行薄弱、推诿、抱怨、拖延等问题，学员

在工作价值观、责任观等方面进一步加强意识，改善自己的行为，提高员工的

综合素养能力，从而提升团队整体执行力

◎课程系统和创造性的将做人、做事、做管理之间的哲理进行了有机的整合与提炼，为学员提供了一些有价值的工作思路、经验借鉴、有效方法、指导工具等，具有很强的实用性和可操作性等特点

【课程对象】

管理者

【授课方式】

课程讲授—Lecture 案例分析—Case 角色扮演—RP 分组讨论—GD
游戏体验—Game 情景模拟—Test 视频资料—Video 教练提问—Question

❖ 精彩点评：找出管理中的误区，直接给予触感的顿悟

【课程用时】

2天（12课时）

【课程纲要】

（**领导开训**:强调学习的意义和纪律）

导言:人生最大的成本是什么？企业最大的竞争力是什么？

头脑风暴：您碰到哪些关于团队建设、团队管理、团队效能等问题？每人提一两个问题，老师将这些问题作为案例在整个课程中巧妙地穿插，分析。

第一讲：良好的心态和商业人格——铁军执行力的基石

- 1、四大管理：管心情、管表情、管事情、管“人情”
- 2、成功=思维方式*态度*能力
- 3、思维决定位置:积极、主动、付出、老板、包容、共赢
- 4、管理新思维塑造：态度形成高度，高度决定态度（思维决定位置）
变革思维、开放思维、用户思维、大局思维、结果思维、共赢思维
- 5、执行力的认知
- 6、执行力缺失的根源解析
- 7、商业人格的修炼方法（四要四不要）
 - 1) 对客户：要结果，不要理由
 - 2) 对上级：要价值，不要讨好
 - 3) 对同事：要对事，不要对人
 - 4) 对自己：要原则，不要人情

- 8、感恩的反义词——理所当然
- 9、停止报怨，学会负责
- 10、用感恩的视角调整对企业、领导的看法
- 11、感恩版承诺

第二讲：成果导向思维---执行的目标起点

成果的认知

- 1、什么是真正的成果？
- 2、企业和客户的关系，老板和员工的关系
- 3、任务 VS 成果
- 4、企业靠成果生存，员工靠成果发展
- 5、使命、愿景、目标
- 6、带动团队活动的三角形模型
- 7、以事为本/以人为本/以人性为本
- 8、使命、愿景、价值观三位一体

第三讲：责任加码---能力放大的基石

责任导向思维：

- 1、优秀管理者的共同特点：责任思维（敬业爱岗）
- 2、强大执行型人才的4大特征
 - 信守承诺
 - 没有借口
 - 绝对服从
 - 永不言败
- 3、员工的2种思维方式：解决或逃避
- 4、透过责任思维来提升执行能力的两条操作建议
- 5、让身上的猴子归位
- 6、员工必须成为：问题的解决者 责任的承担者
- 7、勇于创新，敢于承担责任
- 8、反复抓，抓反复，常抓不懈，打造高效执行力团队

9、如何构建执行文化 6 大要点

10、如何培养执行习惯（24 字方针）

结果提前，自我退后

锁定目标，专注重复

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

集体起来宣誓：我承诺：我**从今天开始，从现在开始，我要对我自己！对负 100%责任！

第四讲：增加管理方法和措施---铁军执行力提升的运营模型

高标准严要求：执行的机制：“四步循环法”业务管理模式

1、树立清晰可执行的目标（定目标的 5 个原则）

- 1) SMART 法则
- 2) 目标刻在墙壁上，计划写在沙滩上
- 3) 目标要公示化、承诺化、奖惩化

2、目标有质有层有责分解

3、时间管理的核心（4D 法则）

4、制定工作目标的行动计划

- 1) 20/80 法则
- 2) 鱼骨图
- 3) 6W2H

5、PDCA 运营思维和落地

6、复盘的方向、规则、运用

第五讲：高效的沟通：鼓舞行动、实现成果

1、执行的障碍：沟通无效

- 2、沟通真解
- 3、沟通的关键要素
- 4、沟通 3 种方式的运用
- 5、沟通中的望、闻、问、切技巧
- 6、沟通三要、三不要
- 7、如何管理上司，成就彼此
- 8、平级沟通的关键点

【课程结束】

- 一、重点知识回顾
- 二、互动：问与答
- 三、学员：学习总结与行动计划
- 四、企业领导：颁奖
- 五、企业领导：总结发言
- 六、合影：集体合影

【课后落实】

企业学习分享交流会相关表单赠送