
职业化素养提升

【课程背景】

快速发展的中国，中国教育在公民基本职业素养方面的缺失，员工职业化素质不能适应行业的激烈竞争，成为我们不得不面对的现实：

- 职业心态消极，如浮躁、懈怠、无助
- 工作思路混沌，把握不住工作重点
- 工作特色不清、职业竞争力乏力
- 执行不力、学习积极性不高、沟通不畅
- 工作效率低下，公司的战略目标无法顺畅、高效地得到贯彻执行……

如何提高员工的职业化素养，成为无数管理人员的心头重事、烦事，也是制约企业发展的瓶颈！

【课程收益】

- 聆听不同的声音，因思路延展而变得开阔
- 掌握科学的工作理念，事业将变得丰富多彩和充满喜悦
- 胸怀感恩之心，塑造敬业之心，平衡个人利益、公司利益
- 感悟积极心态的重要力量，具备职业人合格职业态度；
- 学会发现生活的美，接受自己、别人、现实
- 减轻工作压力，放松自我，焕发工作激情、提升生活情趣；
- 激发主动性与创造性，以积极心态面对人生，塑造阳光心态；
- 掌握行之有效的压力管理策略，适度调节情绪，学会各种有效的放松方法；

【课程特点】

专业——多年来一直培训服务的传播和实践，经验丰富；

实用——丰富新鲜的案例，实操性的情景讲解和现学现用的场景演练；
量身定做——根据企业实况设计案例和知识点，量身定做顾问式培训；
授课原则——一次体验胜于千次说教，培训中导入多种训练方式。
培训流程——采用阶段式的培训模式，我做你看，你我同做，你做我验；
培训效果——学员满意率超过 95%；

【课程对象】 想要提升职业素颜的员工

【课程时间】 2 天

【课程大纲】

第一单元 职业素养与职业选手的角色定位

一、职业化及职业素养导论

- 1、职业化的定义
- 2、职业化素养的内涵
- 3、职业化规范的作用
- 4、什么是职业人：人分四类：活着的四人；活着的人；老板；职业人。
- 5、职业素养的冰山理论：隐性素养与显性素养。
- 6、思路比出路更重要：工作是撞钟还是使命？

为别人打工，还是为事业拼搏？

走到哪里算哪里？还是做好职业规划？

做事强调理由？还是用结果说话？

选择积极心态？还是消极等待？。。。。

第一讲 职业选手

在职场中：我们必须从业余选手向职业选手转变！

一、职业选手与业余选手有什么不同？

- 1、业余选手以业为乐，职业选手以业为生；
- 2、业余选手满足自我，职业选手满足客户；
- 3、业余选手做了就行，职业选手精益求精；
- 4、业余选手消磨光阴，职业选手惜时如金。

二、职业化的死敌---两大糟粕文化

- 1、江湖文化：爱恨情仇，哥们义气
- 2、家文化：公私不分，角色混淆

三、职业化的三个标准：专业、商业、敬业。

人生价值指数=职业价值+生活价值

职业价值=个人职业化程度 X 企业价值

第二讲 职业选手

角色转换：分清生活的我和服务别人的我—九个“两回事”

- 1、别人与自己是两回事；
- 2、功劳与苦劳是两回事；
- 3、批评与表扬是两回事；
- 4、过去与现在是两回事；
- 5、对人与对事是两回事；
- 6、感情与原则是两回事；
- 7、朋友与同事是两回事；
- 8、家与公司是两回事；
- 9、社会与职场是两回事；

第二单元 职业素养 DNA 密码

一、三种热爱

1、热爱本职——才能来自于对企业的热爱

生命的内涵：不要忽略你的“第二生命”！

信托责任与契约精神；对公司的高度认同：圈内人思想。

2、热爱挫折——伏久者飞比高，开先者谢独早

唯一的失败就是你选择了放弃（视频：生命责任：张丹、张昊）

3、热爱学习——只有学到老，才能活到老

未来惟一持久的优势是，比你的竞争对手学习得更快。

故事：最高龄女博士；案例：沃尔玛的成功之道。

二、三种能力

1、自我情绪管理能力——成为自我情绪的主人，才能主宰自己的人生

工作压力测试；压力的七种缓解压力的方法。

2、人际沟通能力——世界是人组成的，赢得人心，就赢得世界。

人际沟通原则与方法；对上级、平级、下级的沟通方法；

3、价值最大化能力——职业化的核心就是让他人满意，以此为生，臻于此道。

必须做到：结果提前、自我退后。

互动：“人”字；案例：营销总监说英语

三、三种意识

1、客户导向意识——以客为尊，用心服务

什么是客户？客户服务意识的互动；

服务理念：把每位客户都当做是唯一的客户；把每名员工都当做是唯一的员工

2、合作共赢意识——团队协作，共进双赢

个人主义的认知：妄自尊大、唯我独尊、自以为是等。

团队合作的认知：团队的力量、自身能量与团队能量的结合，高效率达成目标。

如何快速结束团队协作中的推诿，扯皮？

3、专业执行意识——专业立身，卓越执行

事前：决心第一，成败第二；

事中：速度第一、完美第二；

事后：结果第一、理由第二。

第三单元 职业人的阳光心态塑造

壹、 心态的两种类型：积极心态与消极心态

故事：东坡坐禅；死囚试验；九个人过桥；小孩交作业。

贰、 两种心态的不同特征

参、 什么是阳光心态？阳光心态的内涵（故事：河流过沙漠）

四、 员工心态决定服务质量，决定企业发展。

当我们面对客户时，应该具有：

大人心态—像喜欢孩子那样喜欢客户！

男人心态—像喜欢美女那样喜欢客户！

强者心态—像喜欢老人那样喜欢客户！

商人心态—像喜欢金钱一样喜欢客户！

感恩心态—永远心存感恩，感恩一切使我成长的人！

空杯心态-无论你多么出色，也别太拿自己当回事。

快乐工作心态-先付出、后索取（故事：小李的报复）；

努力和收入是有时差的；

对自己百分百负责（互动）。

五、对待客户及同事的黄金法则

想赢就先付出——投资心态（不付出超人代价，不会有超人成绩）

想胜就先帮助——帮助心态（对待客户要用心帮助、而不是花招）

合作是省时间——共赢心态（速度、快，不要浪费你我时间）

爱你就要求你——孝子心态（强迫、要求、催逼是因为我爱你）

六、阳光心态的核心：每一个别人都是最好的别人，而自己是最好的自己！

七、职业化成就自己：梦想板。