

《团队管理的革命——新生代崛起》

注：因培训需求各异，以下内容仅供参考，实际内容会根据企业调研时的需求，进行相应的调整。

【课程背景】

- 新生代：90-95 是两代完全不同的人，而这两代人是目前市场上营销团队的中坚力量。他们和 70-80 对比激励，文化，执行，团队需求，目标完全不同，如果我们不能真正读懂他们，无法做到真正的“有效管理”
- 此门课程使用腾讯、脉脉、阿里、前程无忧、猎聘等超过 100 组数据，50 多组图形图表，20 个模型深度剖析新生代的所思所想，工作诉求，能力偏向，让学员真正了解这一波冲击企业的新人，学会更好的管理方法。

【本课程将帮助管理者】

- 真正了解新生代需求
- 了解新生代好管和不好管的阀门
- 与下属建立真诚、信任的关系；
- 找到合适的与领导、同僚、下属沟通的方式。

【培训对象】

团队中有新生代的管理者

【课程用时】 0.5-1 天/3-6H

【课程大纲】

一、 新生代认知的测试

- 1 新生代了解的 4 个数据维度测试
- 2 新生代关注点测试
- 3 从根本认知上理解新生代

二、 新生代的分析——消费及社交

- 1 新生代员工把赚的钱花哪里了？
- 2 为什么新生代无法用金钱激励？
- 3 新生代喜欢与什么样的人为伍
- 4 新生代喜欢什么样的领导？
- 5 新生代如何看待“团队”

三、 新生代的分析——职业倾向及时代标签

- 1 N 多对新生代吐槽的标签是怎么来的？
- 2 在工作中，新生代最关心什么？

3 新生代的时代烙印

4 新生代其实很努力，关键在于阀门

四、新生代的管理——管理的反转

1 新生代对管理者气质的反转——装/不装

2 新生代对管理者价值观的反转——成功/幸福

3 新生代对管理者定位的反转——大咖/大神

4 玩的 High 才能干的强