

打造系统运转的高绩效团队

课程目标

- ✓ 系统理解团队管理工作，打造能系统运转的高绩效团队
- ✓ 学习实用的管理技能
- ✓ 打造团队管人线学习：团队搭建，团队激励，团队培训
- ✓ 打造团队理事线学习：如何拆解目标，达成业绩

适合对象

- ✓ 团队管理者

课程设置

- ✓ 时长：1-2天(6-12小时)
- ✓ 人数：50人内

教学方法

- ✓ 封闭训练、讲学互动
- ✓ 游戏体验、团队竞赛
- ✓ 分析诊断、实战答疑
- ✓ 小组研讨、心得分享

课程大纲

- 1 导入模块：卓越团队的对标
 - 1.1 卓越的团队到底是什么样的？
 - 1.2 团队管理的本质是什么
 - 1.3 卓越团队的五大标签
 - 1.3.1 目标统一
 - 1.3.2 绩效优异
 - 1.3.3 团队和谐

1.3.4 成长快速

1.3.5 系统运转

2 第一模块：如何快速组建团队——招聘及培训

2.1 招聘权是阿里团队管理者最难获得的权利

2.2 系统理解以业务为导向的选材方法

2.2.1 业务团队的四分法选材模型

2.2.2 探寻员工的核心诉求

思考题：两个从简历及面试表现都差不多的候选人，你能不能用 1 个问题把两个人区分出来？

2.3 建立有效的团队培训系统

2.3.1 为什么培训很多，但是员工好像成长很慢？

2.3.2 培训失效的 3 个典型场景

2.3.3 有效培训的 4 个基本原则

2.3.4 分槽培养的人才规律

2.4 案例——优秀标杆学习

2.4.1 在阿里销售团队还不到 1000 人的时候是如何做培训的

3 第二模块：如何快速提升业绩——目标管理

3.1 没有目标就没有工作

3.2 什么样的目标是有效目标

3.2.1 你的目标 VS 员工目标

3.2.2 公司目标 VS 团队目标

3.2.3 讲清楚 VS 听明白

3.2.4 容易忽视的 SMART 原则

3.3 如何让员工明确执行目标

3.3.1 业绩分解 VS 业绩拆解

3.3.2 员工的销售动作有标准码？

3.3.3 结果和过程的博弈

4 第三模块：如何突破业绩瓶颈——人才激励

4.1 激励本质上是要解决什么问题？

4.2 有效激励 VS 无效激励

- 4.2.1 激励到底解决什么问题？
- 4.2.2 什么样的激励能称为“好激励”
- 4.2.3 激励 VS 福利

4.3 激励的五大原则

- 4.3.1 期待实现原则
- 4.3.2 区别对待原则
- 4.3.3 目标结合原则
- 4.3.4 全面调动原则
- 4.3.5 降低成本原则

4.4 创新的激励方式

- 4.4.1 如何做能激励员工的活动？
- 4.4.2 你真的做过“团建”吗？
- 4.4.3 游戏化激励的妙用
- 4.4.4 积分制 VS 游戏化