

凝心聚力——高绩效团队建设

课程背景：

一个崭新的新时代正迎面而来，团队管理已经成为现代企业管理中战斗的核心！

企业要持续成长，就要推动各级工作团队创建“高绩效团队”！

然而，企业团队管理中，出现员工的士气低？各部门配合出现障碍？各类工作无法第一时间完成？完成不了业绩目标？团队成员如何塑造阳光心态？优秀的团队管理者，应该全面掌握掌握团队建设与管理的的基本理论和具体工具、方法及技巧等。

本课程旨在帮助团队管理者与员工快速找到科学的、合理的方法，塑造员工阳光心态、建设高绩效团队，通过以行为训练为主导的培训方式，帮助管理者与员工提升工作绩效。并完美融合“哈佛管理导师”与《哈佛商业评论》的前瞻理念和经典方法，兼具权威性和实用性。注重行为练习与固化，综合运用案例、讨论、演练、练习等方式，深入浅出。提倡企业向学习型、创新型组织发展。提升团队管理绩效，实现企业经营增效的目标。

课程收益：

- 使管理者与员工能正确、系统认知团队，掌握高绩效团队建设的维度、标准与步骤；
- 掌握高绩效团队管理中，做有影响力的管理者与绩优员工，更有效地提升团队绩效；
- 通过演练，循序渐进的掌握团队沟通与激励的正确概念、完整理论、具体方法和技巧；
- 助力企业与员工实现双赢，激发个体活力，提升组织团队整体效能，为企业增效。

课程模型：



课程时间：2天，6小时/天

课程对象：各层级管理人员、新晋主管、培养对象等

课程方式：演练、案例研讨、讲授、视频、游戏、分享、测评、小组讨论

课程大纲

第一单元：团队认知

第一讲：团队认知

一、团队的概念

1. 考眼力：群体与团队
2. 中西结合之“团队”概念

二、团队的发展阶段

1. 形成期

2. 动荡期
3. 规范期
4. 执行期

三、团队的构成 (5P)

四、团队的九大特征

五、领导者的贤治、势治与法治

视频观摩：《一路同行》

视频案例：《团队教练 (1) 》

第二单元：高绩效团队建设

第一讲：团队的建构

一、团队的领导

1. 领导者在团队管理中的角色 (诊断者、辅导者、影响者)
2. 领导者风格塑造 (三步法)

二、团队建设的四个阶段及管理者应有的做为

1. 组建期—确定方向、树立骨干
2. 磨合期—重视关系、建立信任
3. 规范期—重视制度、构建文化
4. 成熟期—注入活力、重视创新

三、高效团队建设“五个维度、十条标准”

1. 理念维度

- 1) 目标一致：有高瞻远瞩的战略目标
- 2) 理念一致：上下价值观统一

2. 人员维度

- 1) 领导有力：有值得追随的领导核心
- 2) 骨干得力：有核心骨干且稳定

3. 机制维度

- 1) 制度合理：有简明高效的管理规范
- 2) 激励有效：有完善的激励机制

4. 行动维度

- 1) 行动一致：沟通协调顺畅、步调一致
- 2) 作风优良：行动有力，善打硬仗

5. 绩效维度

- 1) 绩效卓越：有远超越于同类团队的绩效
- 2) 善于成长：每一次问题都获得锻炼和解决，并成长

四、团队建设六步骤

五、团队目标设定、分解与执行

1. 为何设定团队目标
2. 如何设定团队目标
3. 团队目标的分解
4. 团队目标的执行
5. 团队绩效考核

视频案例：《团队教练 (2) 》

第三单元：高绩效团队管理

第一讲：高绩效团队管理

一、培养团队的认同感

1. 团队文化建设
2. 培养员工归属感
3. 什么是团队精神
4. 团队精神的主要表现
5. 如何提升团队凝聚力

二、团队管理的八种行为落地

1. 行为一：感激与赞赏
2. 行为二：关注共同利益
3. 行为三：适度包容
4. 行为四：建立信任
5. 行为五：关注不愉快的现实
6. 行为六：百分之百的投入
7. 行为七：引导你的能量
8. 行为八：厘清角色责任授权

三、解决团队冲突

1. 团队冲突的本质
2. 解决冲突的五种方法

视频案例：《团队教练（3）》

第四单元：团队沟通

第一讲：高效团队沟通

一、沟通三要素与法则

1. 沟通的三要素（编码、渠道、解码）
2. 梅奥法则（双轨、有效、PR）
3. 布吉林法则（3A）
4. 梅拉宾公式
5. 沟通漏斗

二、高效沟通的步骤（六步法）

三、职场沟通必备技巧（3听3问3说）

四、实战技法

1. 向上沟通：让上级支持你的工作（5法）
2. 平级沟通：与平级达成共赢（6法）
3. 向下沟通：激发部属能动性（9法）

五、如何进行有效的跨部门沟通（10招）

情境演练：看图说话 1+1

情境演练：BIG FABLE

第五单元：团队激励

热身练习：自画像

第一讲：重塑自我

1. 认识自我（约哈里之窗）
2. 改善心智模式
3. 人格特质修炼
4. 塑造阳光心态
 - 1) 心态的力量

2) 阳光心态的培养

互动演练：“心态转换模式”1+1

第二讲：如何进行有效的团队激励

一、激励原理与理论

1. 激励的原理（动机原理）
2. 马斯洛：五大需求层次理论
3. 道格拉斯：“X理论”、“Y理论”
4. 赫兹伯格：“激励—保健”双因素理论
5. 亚当斯：公平理论

二、团队激励的方法与技巧

1. 管理者与激励
2. 有效激励的策略与原则
3. 有效激励的四种方式
4. 有效激励的十种方法
5. 非物质激励
6. 激励的五项技巧

视频案例：优秀团队的激发

课程总结：精英之上，团队之美

师生互动：Q&A—学员与讲师交流（工作中遇到的团队建设的相关问题）