



团队领导力提升

讲师：陈松

课程纲要

【课程名称】团队领导力提升

【课程背景】

商业银行能否在持续发展中获得成功，不仅取决于正确的战略、战术，也在很大程度上也取决于中高层管理人员的领导力的高低。在组织实际运营中，什么是领导力？有领导力的管理者是如何带团队的？为什么有些团队凝聚力强而有些团队差？如何打造卓越的领导力……这些问题一直困扰着很多管理人员。

《团队领导力提升》课程是专门解决商业银行中高层管理人员领导力的实操性管理课程。本课程不但深入讲解领导力的本质，还通过工具测评使学员了解自身的领导风格和权力应用策略，同时结合大量的案例讨论和实际操作，将枯燥的管理知识转换为通俗易懂的操作方法，从而有效帮助中高层管理人员提升领导力。

【课程收益】

- 掌握领导力的本质
- 掌握权力的三种应用策略
- 提升管理者针对不同人员的情景领导能力

- 提升管理者激励团队的能力

【课程对象】 中高层管理人员

【授课方式】 案例分析+小组讨论+现场演练+工具测评

【课程时长】 2天，每天6小时

【课程要求】

- 分组研讨，按4-6人一组，现场学员呈岛状安排座位便于讨论；
- 白板纸每个小组至少需要4张。

【课程大纲】

第一单元：什么是领导力

- 小组讨论：什么是领导力？
- 小组讨论：领导力强的人有什么特征？
- 工具测评：领导能力测评
- 工具测评：领导动机测评
- 领导力的四个维度：立旗、树人、控势、用权

第二单元：立旗

- 案例分析：愿景设立与方向引领
- 五个方面的清晰目标

- 目标达成的六个关键点
- 小组讨论：目标定多少合适？
- 小组讨论：下属不认同目标怎么办？
- 目标分解从 SMART 到 SAIL

第三单元：树人

- 知人善任

领导知人五法
- 案例研讨：组织发展阶段与用人特点

领导善任四招

案例研讨：这项工作要交给谁？
- 激励人心

工作中的员工需求

如何进行激励性的表扬

案例研讨：越表扬业绩越差的小张

如何进行激励性的批评

案例研讨：乙产品的改进

工具测评：LASI 领导形态测评
- 培育培养

小组讨论：培养下属什么？

培育培养的四大机制

培养对象选择的 SKO 模型

人才的五级双通道成长模型

四种情景领导力

第四单元：控势

- 领导者的决与策

多谋与善断

工具测评：领导决策风格测评

小组讨论：决策前你会怎么做？

个人决策与集体决策

- 团队发展阶段与领导方式

- 过程控制

小组讨论：控制的难点是什么？

过程控制的四大内容

过程控制的四大方法

案例研讨：如何对工作计划进行管控？

- 保持控制的最佳方法：沟通

工具测评：性格类型测评

性格类型与沟通策略选择

基于行为驱动的领导沟通

- **小组讨论：要人性化还是要管控？**

第五单元：用权

- 领导风格与权力

魅力型领导

家长型领导

交易与变革型领导

- **案例分析：强的权力与弱的权力**

- 工具测评：权力使用类型

- 权力的三种应用策略

惩罚策略

互惠策略

劝服策略

- 均衡比魄力更重要

- 领导的冷与热
- 领导的授权原则与技巧

什么是授权？

授权的四个原则

分层分类分人的三分授权法

授权后的监督与追踪

第六单元：课程回顾与答疑