

《卓越执行力》

【课程背景】

哈佛商学院通过对世界各国组织的长期分析研究得出结论：一个组织本身特定的组织文化，是影响组织本身业绩的深层重要原因，判断组织文化是否会促进组织的发展和提高组织的竞争力的惟一准则就是该组织文化是否提高了组织的执行力，**企业最大的黑洞就是没有执行力。**

为什么很多企业的策略雷同，最后的绩效却大不相同？

为什么企业的宏伟蓝图在现实执行中显得如此的苍白？

为什么拥有庞大的人员队伍在执行中显得如此的无助？

为什么思路不错、做起来就错了？说得对却总做不对？

为什么激励大会，听听感动，想想激动，回去却不动？

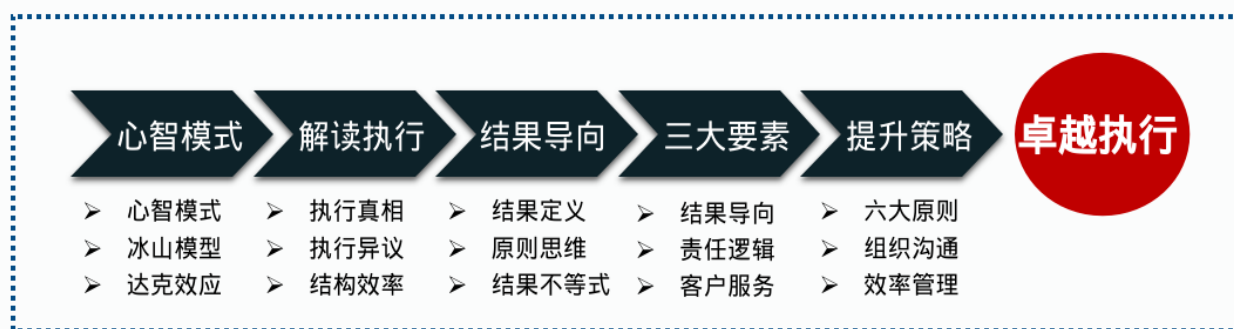
为什么企业会议总议而不决、决而不行、行而无果呢？

为什么经理人变成了“思想家”，而业绩却没有提升？

再好的战略规划，再好的业务部署，没有周密的执行计划和强有力的执行力便一钱不值，所以执行力和创新力一样，是企业竞争力的核心要素。同时，**执行力是为结果服务，为结果负责的，通过塑造执行力文化来影响企业所有员工的行为，以结果为导向的执行力建设，是目前所有组织建设的最高追求和核心任务。**

【课程体系】

《卓越执行力》课程体系



【课程收益】

- 1、理解执行和执行力的区别，建设以结果为导向的执行力理念；
- 2、深刻理解职场真相，找准自身角色和定位，以提升执行力为最紧要任务；
- 3、掌握执行力缺失六大原因和三大要素；
- 4、学会有效沟通和效率管理，来打造自身卓越执行力；
- 5、掌握时间管理、倾听反馈、绩效面谈等工具。

【授课特色】

体系化理论知识 + 丰富的实战案例 + 现场角色扮演 + 简单易用的管理工具

【课程对象】员工、基层、中层管理人员。

【课程时长】2天（6小时/天）

【课程大纲】

前言

1. 心智模式对执行力的影响
2. 心智模式的障碍
3. 个体执行力的冰山模型
4. 邓宁-克鲁格效应对组织成员的执行力观念的影响

一：解读执行力问题

1. 成功=目标+执行力：剖析组织文化的实际价值如何体现
2. 执行力的研究背景：任正非和张一鸣的执行力理念
3. 执行-如何完成任务的学问：警惕现实中对于执行力的错误倾向
4. 执行力的真相：战略到目标缺失的关键一环
5. 商界学界领导的执行观：企业价值终究要靠执行力得以实现
6. 执行力是商业战略实现的必要条件
7. 执行力之于个人意义：关注执行与执行力的差异化
8. 系统结构性效率及计算公式：组织成员的化学反应更加彰显执行力
9. 执行不到位的原因：常见的组织执行力困惑

案例1：组织和个人成功的公式解读

案例2：执行对于不同层人员的影响

二：执行力的结果导向

1. 执行与结果

-
2. 结果不等于态度
 3. 结果不等于职责
 4. 结果不等于任务
 5. 结果不等于理由
 6. 结果的本质：可用于交换的价值

案例 1：地产公司小王

案例 2：植树

案例 3：订车票

案例 4：西点军校校训

7. 管理者的职业化标准：如何运用执行力提升职业化程度

8. 结果定义：可以用于交换的价值
9. 结果的三大要素：有时间、有价值、可考核
10. 做出结果的三大原则：客户原则、交换原则、检查原则
11. 理解结果的四种思维：外包思维、底线思维、镜子思维、行动至上思维

案例 1：地产营销大会

案例 2：“空谈误国，实干兴邦”在工作中的表现

三：执行力四大心理学障碍

1. 执行力障碍一：情绪认知偏差
情绪认知产生的基本原理、积极心理学运用对于组织的价值
2. 执行力障碍二：责任观念淡薄
谨防责任三大陷阱、组织成员树立正确的责任观
3. 执行力障碍三：立场心理预设
自利性偏差诱导在工作中的体现、立场不同结论不同
4. 执行力障碍四：认知层次差异
文化与地位差异、低维向高维的认知升级

四：执行力三大要素

1. 执行力三大要素：结果导向、责任逻辑、客户服务
2. 结果导向：职场的本质对于组织成员的启示
3. 九段秘书的演进：执行和结果意识强化
4. 责任逻辑：趋利避害

5 . 拥抱责任：付出、批评、挫折的认知

6 . 客户服务：需要深化和扩充客户的认知边界

7 . 内部客户的重要性：内部客户服务是外部价值实现的基础

8 . 内部客户的三种类型：职级、职能、工序客户

9 . 提升客户满意度

案例 1：一位女主管的“雄心”

案例 2：对哪个层级激励会更有效

五：提升执行力的策略

1 . 执行力的行动格言

2 . 卓越执行力的六个原则

3 . 法则一：服务法则，规则至上

4 . 法则二：目标法则，锁定重点

5 . 法则三：冠军法则，做最擅长

6 . 法则四：速度法则，先开枪，在瞄准

7 . 法则五：团队法则，欲成己，先成人

8 . 法则六：裸奔法则，无退路，有出路

9 . 提高管理者执行力的八个方面

10 . 沟通到位的重要性

11 . 沟通的三大要素

12 . 沟通的技巧、态度、知识、文化背景

13 . 如何聆听和回馈：移情式倾听、3A、AID工具运用

14 . 如何向领导汇报工作：金字塔思维

15 . 接受上司工作三步骤

16 . 如何向领导请示的艺术

17 . 成为职场的“红人”的七个策略

18 . 效率管理：忙碌的八大原因

19 . 效益=效能*效率*勤恳

20 . 提升工作效率八个技巧

21 . 帕累托法则

22 . 不断精进：PDCA 工作法

23 . 华为执行力心法

案例1：金字塔原理之会议安排的汇报

案例2：如何进行有效的绩效面谈