
危机意识

课程大纲 (2 天版)

课程收益：

- 1) 帮助学员了解危机，树立危机意识；
- 2) 帮助学员找到激发成长的动力源，帮助学员找到提升自我的核心密码；
- 3) 帮助学员树立价值交换思维，明确职业产生的真谛；
- 4) 帮助学员树立百分百责任思维，真正对自己的行为负责；
- 5) 帮助学员树立结果导向思维，明确工作就是提交结果；
- 6) 帮助学员树立客户价值思维，明确企业价值的来源；
- 7) 帮助学员树立专业成长思维，明确什么是立身之本；
- 8) 帮助学员树立爱岗敬业思维，掌控自己的第二生命。

课程时间：2 天

授课对象：企业中高层管理人员、核心团队成員、骨干员工

授课方式：大量的互动训练、小组 PK、案例分享、视频与工具

课程大纲：

第一讲：直面危机——没有意识到危机是最大的危机

壹、什么是危机意识？

- ◇ 狂人马云：天变了
- ◇ 危机意识是指对紧急或困难关头的感知及应变能力。危机来自外部与的内部。从外部环境的不可控性及内部条件的可变性，均可看到危机是客观存在的。

-
- ◇ 危机意识要求要对市场中的风险有足够的敏感度，并时刻保持足够的警惕性，主动找市场而不是等市场。

二、危机无处不在

- ◇ 故事的启示：《寒号鸟》、《鲶鱼效应》
- ◇ 经营企业最大的风险就是没有危机意识
- ◇ 企业的死亡基因往往是在企业做的最好的时候埋下的
- ◇ 优秀企业的危机思想：任正非、张瑞敏、柳传志

参、潜在危机的自我检视

- ◇ 了解你自己的工作状态
- ◇ 发现职场中的潜在危机
- ◇ 面对危机你准备好了吗？

四、员工的八达职业危机：

- ◇ 职业危机：当心！饭碗随时会抛弃我们；
- ◇ 敬业危机：谁是最不受公司欢迎的人；
- ◇ 执行危机：没有任何借口，保证完成任务；
- ◇ 责任危机：责任大于才干；
- ◇ 忠诚危机：切勿做跳来跳去的人；
- ◇ 能力危机：缺乏让公司爱不释手的核心价值；
- ◇ 态度危机：做事不主动，前途很被动；
- ◇ 成长危机：学习是永恒的第五项修炼。

第二讲：化危为机的六大思维——价值交换思维（一）

一、明确企业与员工合作的本质

- ◇ 职业的产生与雇佣关系
- ◇ 薪酬来自价值的交换

二、价值交换的前提——雇佣关系

- ◇ 职业人在雇佣关系中的角色认知
- ◇ 员工也是商人，职业化就是对结果负责。

三、价值交换的保障——信托责任

- ◇ 故事分享：把信送给加西亚
- ◇ 职业，来自于雇主之托：从股东到员工，是层层信任与委托关系；
- ◇ 信托责任是一种“托付”：无论出现何种情况，我都会尽职尽责。
- ◇ 信任才有托付，受托才有责任
- ◇ 职业来自于雇主之托，受委托就有了职业责任

四、价值交换的核心——契约精神

- ◇ “商业交换原则”是职业化第一原则
- ◇ 契约精神的表现是什么？
- ◇ 职业精神的核心是契约精神（与股东——履行职责；与客户——结果交换；与团队——价值交换）
- ◇ 如何树立契约精神？

第三讲：化危为机的六大思维——百分百责任思维（二）

一、车祸现场的启示

- ◇ 谁的责任？
- ◇ 谁在承担后果？
- ◇ 凡事我是后果的承担人之一，就要为此负起百分之百的责任

二、什么才是真正的对自己的生命负责

- ◇ 谢坤山的启示
- ◇ 今天你对自己的生命负责了吗？

第四讲：化危为机的六大思维——结果导向思维（三）

一、结果意味着什么？

- ◇ 商业交换：公司是以结果做商业交换的平台，
- ◇ 企业生死：企业依靠结果生存。
- ◇ 不同人生：人生是一个结果积累的过程。

二、什么是结果，什么是任务？

做任务是执行的假象，我们要的是结果，做结果与做任务完全不同。我们每天做的是结果？还是做的是任务？许多人没有搞清楚。

1. 什么是九段秘书？

2. 结果三要素：有时间、有价值、可考核

三、如何做结果

- ◇ 做结果的三个原则：客户原则；交换原则；检查原则。
- ◇ 做结果两个思维：外包结果训练法；底结结果训练法。
- ◇ 做结果的三个方法：复述承诺法；分解法；重点法。

第五讲：化危为机的六大思维——客户价值思维（四）

一、什么是客户？

- ◇ 我们的衣食父母；是越用越多的资源；是我们的商业回报的重要来源。
- ◇ 没有客户价值,企业就死亡,不论它过去多么辉煌。

二、什么是客户价值？

- ◇ 站在客户的角度，为客户提供满意和超值的结果，是执行的方向！
- ◇ 满足客户价值需求；超越客户既定的期望。企业生存的底线，执行的动力和方向。

三、怎么做客户价值？

- ◇ 四大原则：高价值、低成本、可体验、能持续
- ◇ 三大方法：排除法、新增法、递进法

四、内部客户价值

只有内部客户价值，才会有真正意义上的外部客户价值。

- ◇ 对上级和平级：给提前量，给依据，给方案，给选择题

-
- ◇ 对下级：激励，给成长机会，给原则，给方法。

第六讲：化危为机的六大思维——专业成长思维（五）

一、专业就是“看家本事”

- ◇ 没有专业，就没有谋生的手段；
- ◇ 专业水平是持续一生的本领。

二、专业就是满足客户需求的细节操作

- ◇ 专业水平，决定了你的结果；
- ◇ 结果公平交换，决定了你的财富与人生；
- ◇ 一个人的身价取决于他创造结果的能力。

三、会合作，才是专业化

- ◇ 封闭导致衰退，传承才会提高；
- ◇ 团队优势互补，专业价值最高。

四、如何成为专业选手？

- ◇ 锁定目标：找准客户价值；
- ◇ 专注重复：做流程化操作；
- ◇ 学习他人：超级学习力；
- ◇ 持续创新：持续改进和创新。

第七讲：化危为机的六大思维——爱岗敬业思维（六）

一、为什么要敬业？

- ◇ “11点59分现象”
- ◇ 敬业精神是职业化的最高境界
- ◇ 敬业精神是对职业无限的热爱

二、敬业的六大内涵？

- ◇ 态度——敬业的灵魂
- ◇ 责任——敬业的本质
- ◇ 自动自发——敬业的真谛
- ◇ 纪律——敬业的基础
- ◇ 专注——敬业的核心
- ◇ 跳槽——敬业的大敌

三、敬业者才真正快乐

- ◇ 职场当中的三种人：先知先觉、后知后觉、不知不觉
- ◇ 职业价值——做有德有才之人

四、职业人的第二生命

- ◇ 延展生命的宽度
- ◇ 不要忽略你的“第二生命”
- ◇ 像热爱生命一样热爱我们的职业

五、敬业是一种使命