
团队执行力与高效沟通

课程大纲

(1 天版)

课程背景：

企业在发展中遇到的最普遍性的问题，就是员工的执行力偏弱！这也成为了企业发展的主要瓶颈之一。如何提升自己的执行力？如何快速培养部属的执行力？如何打造执行型团队？本课程将从理念、方法、工具等多方面提供最立竿见影的训练。

卓越团队执行力特训营，致力于解决以下问题：

- 1) 老板一马当先，团队却总是跟不上，下属越多、自己越累？
- 2) 员工工作没有结果，却找了一大堆理由和借口？
- 3) 制度出台以后，总是难以贯彻下去，制度变形、不了了之？
- 4) 企业总是靠老板拖着走，员工工作缺乏主动性和责任心？
- 5) 沟通缺乏技巧，工作层面问题多多，效率低下？
- 6) 心态不好影响沟通，部门自扫门前雪，不管他人瓦上霜？

课程收益：

- 1) 帮助企业注入执行理念，导入结果管控的执行工具；
- 2) 帮助企业发现日常工作中存在的执行力问题，教会员工正确的工作方法；
- 3) 帮助企业树立以结果为导向、以客户价值为方向的思维习惯和行为习惯，大幅提升团队组织能力；
- 4) 帮助企业激活团队工作热情，化解部门之间的壁垒，让沟通更加高效；
- 5) 帮助企业建立一套沟通管理机制，让每一项工作都能变成结果。

课程时间：1 天

授课对象：企业中高层管理人员、核心团队成员、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：商业人格——为团队注入执行的基因

一、人格与商业

- ◇ 为什么员工不行动？因为要看别人怎么做。
- ◇ 为什么总是心情烦躁？因为热衷于内部比较。
- ◇ 为什么不做结果？因为心中没有原则。
- ◇ 为什么不负责？因为企望别人承担。

这就是商业人格的缺失，没有商业人格，就没有职业化的根本，就没有执行的团队。

二、商业人格

1. 二个要素：靠原则去做事（原则高于一切）、靠结果做交换（我要什么我清楚）

2. 二个标准：成年人逻辑、社会人心态

三、商业文明启蒙，是真正的执行启蒙

- ◇ 从依附型，向独立型转变；
- ◇ 从服从型，向主动型转变；
- ◇ 从人治型，向法治型转变；
- ◇ 从避责型，向守责型转变；
- ◇ 从封闭型，向分享型转变。

第二讲、结果与任务-----请给我结果

一、结果意味着什么？

1. 商业交换：公司是以结果做商业交换的平台，
2. 企业生死：企业依靠结果生存。
3. 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。

第三讲：4R 运营管理体系——建立不依靠任何能人的制度体系

一、更适合中国

是什么成就了 GE 这家伟大的商业帝国，是运营模式，是制度执行力，是落实战略的执行制度，4R 思想与模式，更加适合中国企业实际情况，并在上千家企业得到效果。

二、制度执行要点

-
- 凡事必有结果;R1
 - 有结果就必须落实到“我”;R2
 - 对“我”不相信就必须检查;R3
 - 有检查就必有奖罚.R4

三、制度执行流程

R1：结果定义清楚：心中有结果，执行有效果！

- ◇ 结果定义清楚：有时候,不是团队执行不力,而是事先没有讲清楚预期结果.
- ◇ 不相信“拍胸脯式”的保证：
- ◇ 上级下达各项目标，下级提出行动
- ◇ 措施，没有措施的承诺千万不要相信。

R2：一对一责任：千金重担众人挑，人人头上有指标！

- ◇ 承诺一对一：执行，不能说“我们”，而要说“我”，否则多人承诺等于没人最后承担后果。
- ◇ 承诺带奖罚，没有奖罚标准，承诺等于没有说。

R3：过程检查：你越相信谁，就越要检查谁！

- ◇ 为什么美好的愿望，往往都是沉重的打击.
- ◇ 人们不会做你希望的，人们只会做你检查的.
- ◇ 对事不对人，我们要的是结果和改进.

R4：即时激励：立刻奖罚才有真正的执行力。

- ◇ 业绩考核解决公平，即时奖励却能带来执行。
- ◇ 好结果就奖，没有结果或坏结果就罚，奖罚两回事，奖罚不相抵。

第四讲：团队协作的核心 – 高效沟通的技巧

一、管理沟通的价值

- 1、70%定律
- 2、沟通是信息的流动，信息是管理的基石；
- 3、团队离开沟通将寸步难行

二、沟通的两大目的

- 1、了解他人
- 2、表达自己

三、影响沟通的四大因素

- 1、情绪因素
- 2、沟通途径与表达方式
- 3、个人因素
- 4、环境因素

四、有效沟通的四大原则

- 1、真诚
- 2、平等心、平常心
- 3、换位思考
- 4、不懂就问

五、表达、倾听与反馈技巧

-
- 1、高效的表达技巧
 - 2、倾听的技巧
 - 3、反馈的技巧