
团队建设与管理

——打造高效的管理系统

课程大纲 (2天版)

课程收益：

1. 帮助学员了解团队领导者应有的正确观念和心态、角色定位；
2. 帮助学员掌握目标、计划、执行、控制等团队管理技能；
3. 帮助学员学习有效激励下属的技巧与方法；
4. 帮助学员找到指导和培育部属的有效方法；
5. 帮助学员掌握绩效管理的方法和工具，提高工作效率；
6. 帮助学员提高领导力，打造卓越团队。

课程时间：2天

授课对象：企业管理人员、储备干部、核心团队成员

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：

导入：团队建设与管理PK：选队长、队名、队呼、队形

第一讲：团队解读

一、何为团队

- 1、共同的目标
- 2、优秀的领导
- 3、三个统一：统一的声音、统一的行动、统一的思想

二、直销团队管理的三项任务

- 1、实现组织特定的目标和使命

-
- 2、使工作富有成效、员工具有成就感
 - 3、帮助员工持续的成长与提升

三、团队领导者的五项基本作业

- 1、要制定目标
- 2、组织安排工作
- 3、进行激励和信息沟通
- 4、建立绩效衡量标准
- 5、培养他人（包括自己）

第二讲：正本清源 – 团队领导者的角色认知

一、何为不称职的领导者

- 1、角色不能有效转化
- 2、缺乏管理技巧与艺术
- 3、心态上与组织要求有差距

二、团队领导者的思维转变

- 1、个人思维 VS 团队思维
- 2、产品思维 VS 客户思维
- 3、销售思维 VS 营销思维
- 4、控制思维 VS 成就思维

三、优秀团队领导者的五大角色定位

- 1、专业的带头人
- 2、业务技能培训者
- 3、下属心态建设者
- 4、团队客户的服务者
- 5、团队成员的激励者

第三讲：目标管理与工作控制

一、梦想与目标

- 1、生命在高位：我有一个梦想
- 2、成功的三核心要素：梦想、决心、行动
- 3、人生中必须要设定的六大目标：财富、事业、家庭、健康、学习成长、人际关系

二、目标与计划管理

- 1、目标管理有什么好处？
- 2、有效工作的五大特征：smart 原则
- 3、目标管理的流程
- 4、工作目标的来源
- 5、如何制定工作计划

三、如何利用 4R 循环进行有效的计划管理

1、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。

2、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。

3、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。

4、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：如何激励下属

一、团队激励技巧

1、激励的五项理论

- ◇ 需求层次理论
- ◇ 双因素激励理论
- ◇ 公平理论
- ◇ 期望理论
- ◇ 强化理论

2、有效激励员工的方法和艺术

3、赞赏的艺术——零成本激励技巧

- ◇ 赞赏的益处
- ◇ 当面赞赏员工的四个步骤
- ◇ 赞赏百宝箱
- ◇ 激励下属的简易菜单

二、团队成员培育与启发技巧

1、培育的重要性

2、工作教导的要点与步骤

- ◇ 说明（TELL）
- ◇ 示范（SHOW）
- ◇ 操作（DO）

3、培育的基本步骤

- ◇ 备：准备培训内容与环境
- ◇ 教：培训示范并讲解要领
- ◇ 练：让他当场操作和练习
- ◇ 跟：及时鼓励与跟进强化
- ◇ 评：总结反馈与庆祝进步

第五讲：如何进行绩效管理

壹、PDCA 绩效管理循环

1、plan：计划

-
- 2、do：执行
 - 3、check：检查
 - 4、action：评估

式、如何进行绩效面谈

- 1、绩效面谈前的准备
- 2、绩效面谈的七个步骤
- 3、如何让员工对你坦诚相见

参、绩效面谈的核心要点

- 1、直面问题
- 2、达成一致的目标

第六讲：领导者的人际关系法则

一、赢在影响力

- 1、人际关系法则一：不批评、不责备、不抱怨
- 2、人际关系法则二：给予真诚的赞赏与感谢
- 3、人际关系法则三：引发他人心中的渴望
- 4、人际关系法则四：学会站在他人的角度思考问题
- 5、人际关系法则五：经常微笑
- 6、人际关系法则六：记得别人的名字
- 7、人际关系法则七：聆听。鼓励他人多谈自己的事
- 8、人际关系法则八：谈论他人感兴趣的话题
- 9、人际关系法则九：衷心让别人觉得他很重要

二、双赢思维→人际领导

1、大家都可以是赢家

2、管理好你的情感账户

3、人际关系的六项存款：

- ◇ 了解别人——认识别人是一切感情的基础
- ◇ 注意小节——不经意的疏忽，往往最能消耗感情账户的存款
- ◇ 信守承诺——一次严重的失信，使人信誉扫地，再难建立良好的互赖关系
- ◇ 阐明期望——明确角色和目标，可避免很多彼此的心理冲突
- ◇ 诚恳正直——表里一致，抱定做人原则，对人一视同仁
- ◇ 勇于道歉——发自内心的真诚的道歉足以化敌为友