

# 基于战略的绩效管理与辅导

## 课程背景：

企业的成功，5%在战略，95%在执行。绩效管理是实现企业战略最有力的工具，是战略落地的载体。当今 VUCA 时代，各种频繁的变化挑战引发企业里每一位管理者思考，如何才能运用有效的绩效管理方法让企业更具竞争力，让团队合作更高效、达成企业的未来可持续发展？本课程帮助各级管理者改变一直以来认为绩效考核就是为了配合人事部门开展加薪升职工作的传统思维，清晰地认识到绩效管理是每一位管理者发挥领导力，持续推进的管理改善工作，通过练习掌握绩效目标制定、绩效辅导、绩效考核、绩效面谈的工具，持续运用于真实的管理情境中，树立起健康的绩效文化，推动团队绩效达成和人才发展。

本课程讲师杨莉珺担任世界 500 强企业的 HRD 工作多年，亲自负责绩效考核管理多年，具有非常丰富的绩效管理实战经验和案例。同时该讲师又是一名国际 ICF 认证的 PCC 高级教练，擅长运用教练型方式辅导企业管理者如何共同提升企业绩效管理的意识和能力，真正支持到管理者理解企业的各项绩效管理政策，确保落地运行、与 HR 部门共同建立起企业的高绩效文化。

**学员对象：**公司各部门负责人，中层管理者

## 课程大纲：

### 第一模块 重新认知企业绩效管理（9：00—10：30）

- 1、 哈佛大学破冰游戏，体验互联网时代的不确定性，与团队绩效伙伴链接的重要性。
- 2、 观看视频：VUCA 时代市场变化与管理者的绩效管理
- 3、 绩效管理的价值、常见误区，全流程管理的 PDCA 循环过程
- 4、 高绩效来自高能量，正念能量管理再绩效管理和日常工作生活中运用
- 5、 实战练习：正念呼吸和绩效面谈微表情觉察练习
- 6、 实战练习：公司 2024 年目标、我的部门目标和现状，达成目标需要突破哪！

### 第二模块 绩效管理的目标设定和共识（10：40—12：30）

1. 企业文化和高绩效、战略与组织整体目标、部门、团队与个人目标的关系
2. 平衡计分卡、企业价值链的企业运营全局观
3. 绩效目标指标的来源：战略、管理痛点、过程意图
4. 目标设定相关的工具-SMART、WBS、RACI 方法、目标动态调整的注意点
5. 实战练习：目标如何达成个人与团队共识的沟通 4 步骤

### 第三模块 绩效管理的过程辅导与赋能（13：30—15：00）

1. 高绩效团队的 3 大特征
2. 高绩效管理教练工具箱：聆听、提问、反馈、赋能
3. 人性冰山模型和高绩效沟通同理心 3 步骤模板与演练
4. 高绩效辅导的工具箱：3F 聆听、5 大提问、正向和建设性反馈的模板与话术
5. 实战练习：高绩效教练工具模型—GROW，讲师 DEMO 与学员练习

#### 第四模块：绩效管理的考核评估与面谈（15:00—16:30）

1. 考核评估的目的、原则、方法
2. 考核评估的强制分布重要性理解与科学操作
3. 考核评估的工作标准与关键任务
4. 案例：上班时间领导找理财客户经理小李绩效面谈不欢而散，误区有哪些？
5. 绩效面谈的意义，常见误区和正确范式高绩效面谈的工具箱：3F 聆听、5 大提问、正向和建设性反馈的模板与话术
6. 实战练习：绩效管理中的提问与反馈工具表一对一对话练习

#### 第五模块：绩效管理的赋能与激励(16:40—17:30)

1. 案例学习：美联银行的能量管理与高绩效
2. 高绩效管理者持续赋能激励自己和团队的方法
3. 日常工作中如何用 STAR 方法来管理价值观有效提升业绩
4. 落地战略的人才发展、激励与保留的方法共创共识
5. 课程总结、答疑与基于 KISS 原则的落地行动计划和 CHECK OUT

注：以上为 1 天课程大纲，可以根据客户时间和具体需求做更多调整。