

# 《团队执行力力打造》课程大纲

【培训时间】：1天

【培训对象】：适用于中基层管理者、业务团队

【课程背景】：

随着时代的发展，随着竞争的加剧，一个企业要如何才能在市场立于不败之地呢？  
当产品的同质化越来越严重，当服务精细化要求越来越高，内卷已经是绕不开的话题，企业又如何杀出重围？

答案只有一个，依靠团队！

打造一支真正有执行力有战斗力的团队，是唯一的必经之路。

关键问题是如何打造？

十年前，成功学教我们喊口号，成功了一批企业，现在还行吗？

八年前，实战派教我们做拓展，成功了一批企业，现在还够吗？

五年前，学院派教我们做目标与计划管理，又成功了一批企业，可团队的魂在哪儿呢？

团队的凝聚力，重来都不是单一的方法可以实现的！团队执行力力要的是感性与理性的结合，要的是由内而外的生发，要的是，我们在一起，为彼此而战的真诚的理由！

别玩儿虚的，敢战的，才是团队！

【课程收益】

- 1.诊断团队现状，找准团队定位
- 2.分析利益相关者需求，把握团队价值；
- 3.构建愿景画面，完成团队真目标的制定；
- 4..共识团队挑战，形成落地行动策略。

【课程大纲】

第一章：团队与个人的关系界定（0.5小时）

1. 开课导言

【图卡分析】：在团队中，你曾经做过最有价值的事情是什么？

2. 团队与个人的关系

- 1) 个人对团队的价值
- 2) 团队对个人的支持

**【教学目标】** 本章节旨在让学员认识到自己对团队的价值感，同时看到团队对自己的重要性。理解团队是自己最大的核心资源，建立基于资源整合能力的团队意识。

## 第二章：团队目前的形势分析（2小时）

- 1.团队发展六个阶段认知
  - 1) 团队发展的波浪模型拆解
  - 2) 共识团队目前所属的阶段并分析理由
- 2.完成团队良性发展的穿越

**【沙盘模拟】** 团队穿越六个发展阶段的现场模拟

**【教学目标】** 本章节旨在让学员系统化认知到团队在整个企业中的定位，用系统化视角让学员能够站在更高维度回看自己的工作，提高对工作的理解和认知。

## 第三章：团队凝聚力打造之外部视角：利益相关者大图分析（0.5小时）

- 1.共识团队发展的重要利益相关者
  - 1) 什么是利益相关者
  - 2) 识别最重要的利益相关者
  - 3) 利益相关者的诉求分析

**【教学目标】** 本章节旨在让学员认知到利益相关方的重要性，我们只有满足利益相关方诉求，我们才有存在的价值。

## 第四章：团队执行力从构建团队愿景开始（2小时）

- 1.为什么要共创愿景——有愿景的团队才是一个可以打仗的团队
- 2.团队愿景画面共创四大维度拆解
  - 1) 使命和目标共识维度
  - 2) 利益相关者评价维度
  - 3) 个人价值体现维度
  - 4) 愿景可视化呈现维度
- 3.团队愿景与个人目标的统一
  - 1) 审视团队愿景，真的是你想要的吗？
  - 2) 评估团队愿景，如果要达成这个愿景，里程碑是什么？

**【教学目标】** 本章节旨在探询阻碍学员落地执行的根本驱动力问题。让学员真正认知到提升工作效率，达成工作目标与自己的切身利益息息相关，从而提升执行力。

## 第五章：团队执行力打造的挑战共识（1小时）

- 1.打造团队执行力，个人最大的挑战是什么？
- 2.打造团队执行力，团队面临的最大挑战是什么？
- 3.解决策略共创
  - 1) 策略共创
  - 2) 完成行动计划

【课堂共创】完成可落地执行的行动计划

【教学目标】本章节旨在让学员真正形成可落地执行的行为策略，让课程结果可落地检验。