

万盛兰老师《班组执行力强化训练》课程大纲

【培训时间】：1天

【培训对象】：适用于班组长、中基层管理者

【培训方式】

生动授课、多媒体演示、个体实训、角色扮演、互动交流等使培训效果达到最好！

【课程特色】

- 1、基于卓越绩效企业的系统研究,由课程讲师经过系统而有实战的分析得出的结论;
- 2、根据超过八年时间对国际\国内优秀企业家,经理人\团队的研究而成。
- 3、近五年来时间先后被数十企业企业采用过，验证这个课程的实效。
- 4、本课程成为企业经理人必须掌握的课程。

【培训收益】

- 1、让学员认知到高执行力是高职业素养的体现，从而从内心重视执行力的打造；
- 2、让学员可以理解提升执行力的基本底层逻辑，理解企业管理的三大基石；
- 3、帮助学员树立积极负责的心态，使得高执行力能够得以内化；
- 4、帮助学员掌握高效沟通的技巧和方法，减少因为沟通不畅带来的执行力低下的问题；
- 5、帮助学员掌握 PDCA 等目标与计划管理工具，提高单位时间的效率，从而提升执行力。
- 6、帮助学员掌握授权、控制和辅导技巧，在提升自身执行力的基础上，提升团队执行力。

【课程大纲】

第一讲：高执行力的职业价值观

一、认知职业素养的含义

二、理解职业素养的分类

1.显性职业素养

2.隐性的职业素养；

三、职业价值观如何实现内化

1.在日常生活中培养——从小事做起，从自我做起，从现在做起；

2.在专业学习中训练——增强职业意识，遵守职业规范；重视技能训练，提高职业

素养；

3.在自我修养中提高——“内省”、“慎独”；

4.在职业活动中强化——将职业道德知识内化为信念，将职业道德信念外化为行为；

第二讲：铸造执行力的三大要素

一、结果导向（员工靠结果生存、企业只为结果买单）

1、员工和企业是什么关系？

2、执行是“我做了吗”？

3、做任务是陷阱、做结果是馅饼

4、做结果三思：结果是谁要的？结果要有什么？结果有什么用？

5、执行的现场互动问答（发传真）

6、如何获得最佳的结果？

二、责任逻辑（锁定责任，收获结果）

1、理由源于责任是否锁定

2、陷阱一：“请示”工作与推脱责任（拒绝先斩后奏）

3、陷阱二：“人多力量大”与推脱责任机会（拒绝踢球思维）

4、领导只为结果买单、员工为结果而战

4个步骤：结果定义、一对一的责任、跟踪检查、结果考核

三、服从法则

1、执行不力就是缺乏服从。

为什么要服从？

2、(团队要发展大必须纪律严明 (员工干部更快速的成长
不服从的表现

3、怎么让员工服从？

(借用团队的力量 (自己率先服从 (有不服从严惩

4、员工为什么不服从？

(领导没做到 (承诺不兑现

第三讲：执行到位的三大关键

一、执行到位之一——有效沟通

1、什么是有效沟通

1) 沟通原理

2) 沟而不通的原因分析

3) 有效沟通的因素

2、达成有效沟通应该具备的五大技巧

1) 尊重

2) 清晰表达

3) 有效聆听

4) 准确提问

5) 建设性反馈

3、有效表达的结构思维

1) 结构性思维的四个特征

2) 运用结构性思维接收信息

3) 表达的演绎逻辑与归纳逻辑

4、有效表达的异议处理

1) 确认问题

2) 分析动机

3) 给出解释

4) 确认满意度

二、执行到位之一目标计划管理

1、目标计划时间领导能力---帮你学会设定目标，铺排计划，合理利用时间的方法

2、目标管理五原则 SMART、六步骤

3、目标管理必须解决好的八个问题

4、计划管理的 PDCA 管理循环

5、计划管理的 5W2H 方法

6、拟定工作计划的思维和原则

7、工作分派时应考虑的三个因素

8、时间管理四象限的优选方案

9、经理人有效时间管理的六个建议

六、执行到位之一——有效的向下辅导

1、破除辅导下属的三个误区

1) 辅导没效果是因为对方笨

2) 辅导就是告诉对方应该做什么

- 3) 被辅导者应多听少讲
- 2、辅导前的准备
 - 1) 重新认识下属
 - 2) 重新认识您的辅导风格
- 3、辅导对话的 GROW 模型
 - 1) 确定目标——Goal
 - 2) 澄清现状——Reality
 - 3) 选择方案——Option
 - 4) 承诺行动——Way Forward
- 4、辅导的技巧
 - 1) 聆听三层次
 - 2) 进阶三技巧
 - A、建立责任感
 - B、运用直觉
 - C、情绪处理