

《2023 业绩突破行动学习》工作坊

项目背景：

行动学习之父雷格·瑞文斯先生在 1971 年正式提出行动学习的理论和方法。行动学习一经推出后就被世界五百强企业所追捧，包括：GE、花旗银行、壳牌石油、波音、强生、西门子、IBM、杜邦、华润、中粮、华为、阿里巴巴、腾讯等，被广泛应用于业绩提升、新产品开发、提升服务、降低生产成本、缩短生产和交付时间、扩大客户群、改变组织文化等领域。同时，也把行动学习作为领导力开发、团队建设和组织能力提升的主要方法。

《2023 业绩突破行动学习》直接聚焦于如何实现销售团队的年度业绩目标，通过群策群力的方式共识实现业绩目标的关键成功因素、困难障碍，运用头脑风暴、异花授粉的方法链接全场智慧，找到实现目标的策略、路径、计划。

行动学习对于问题解决、突破思维瓶颈、赋能团队的有效性，促动团队的积极性、开放性、凝聚性有着特有的效果和价值。

学习目标：

- 针对年度业绩目标进行结构化研讨并产出解决方案、行动计划；
- 促进团队成员的真诚交流、协作，建立信任和情感升华；
- 赋能团队、链接群体智慧，增进团队凝聚力、战斗力；
- 体验行动学习应用于问题解决、思维突破及团队赋能。

参加对象：销售人员

参加人数：60-70 人

小组人数：每个小组 8 人（小组成员尽量多元化：年龄、性别、职务、经验、入职时间等）

学习形式：小组研讨、促动技术、行动学习等

场地物资：详见场地物资清单

工作坊流程：

时间	单元	主要内容/流程	目的/产出
第 1 天	一、开场	学习小组组建、破冰	破冰暖场，建立连接
	二、行动学习介绍	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 什么是行动学习 ➤ 行动学习的核心价值 ➤ 什么是工作坊 ➤ 工作坊研讨礼仪 ➤ 小组角色分工 	建立行动学习基本认知、明确研讨规则及角色
	三、年度目标计划复盘	<p>2022 年度目标计划复盘</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 回顾目标：当初设定的目标、计划是什么？ ➤ 实际达成：哪些目标完成了？哪些未达预期？ ➤ 分析差异：目标达成的关键因素是什么？未达成的主观原因是什么？客观原因是什么？ ➤ 总结规律：在过程中学到什么？停止做什么？继续做什么？开始做什么？ 	应用复盘技术对 2022 年度进行复盘反思，总结经验教训，为 2023 年度目标达成提供依据。
		<p>主要研讨步骤：</p> <p>1、 Smart 目标：重温年度目标</p>	应用群策群力展

	四、2023业绩突破研讨	<p>2、关键成功因素：实现目标的成功因素是什么？</p> <p>3、困难障碍：当前面临的主要困难和障碍？ 达成共识后每个小组领一个难题</p> <p>4、愿景描绘：目标实现后会看到哪些场景和画面？</p>	<p>开结构化的研讨；通过愿景描绘将团队热情推向高潮</p>
第2天		<p>5、头脑风暴：针对困难障碍找各种解决方法</p> <p>6、异花授粉：小蜜蜂旅行采蜜、授粉</p> <p>7、决策矩阵：筛选落地执行的策略</p> <p>8、行动计划：将策略落地为行动计划</p> <p>9、城镇会议：高管听取各学习小组汇报成果及行动计划，并给予反馈</p>	<p>通过头脑风暴及异花授粉让智慧在现场不断碰撞，筛选最佳策略及行动计划；学习小组成果汇报展示</p>
	五、复盘总结	<p>1、总结、反思、启发、行动</p> <p>2、课后作业：课后3日内提交个人的年度目标行动方案</p>	<p>促进成果转化</p>