



通用管理课程 T04 商业人格与职业素质提升

商业人格简单来说就是内心有原则，敬畏制度，坚守商业原则，倡导价值交换的独立品格。在企业来说，就是要遵守法律法规、客户至上、诚信经营。在员工而言，就是恪守职业道德、专注敬业。

商业人格要求团队中每一个个体以成人的逻辑，独立为对自己的行为负责，独立的判断错与对，独立的判断行为方向。独立的为企业服务。受人之托，终人之事。不屈从于权力，也不取不义之财，然后以此作为合作和共赢的基础。

员工与企业的三大关系：市场契约，商业交换，客户关系。企业是员工的客户，适用于日常商业交换的规则和道德也应当适用于员工与企业之间。在企业管理过程中所碰到的问题都离不开团队执行力的问题，没有执行力所有的策略只是纸上谈兵。

执行,就是把商业目标变商业结果的行动!

执行力,就是把商业目标变商业结果的行动能力!

团队执行力,就是实现公司战略目标的组织能力!

课程目的是激发学员的责任感，提升执行力，建立商业人格，培养感恩意识，提升沟通能力。本课程利用心理学企业教练技术，分组讨论，角色扮演，实操演练等帮助员工正确认识执行力的重要性；通过案例分析结合工作诠释商业人格的两大本质：（1）靠原则做事，（2）用价值交换。重点讲述在企业中，运用心理学原理对个体及组织行为进行管理，打造商业人格与卓越执行力，提升沟通能力，培养感恩意识，提升团队战斗力和员工幸福感，让员工更高效的工作，更品质的生活!

课程价值

- 1、解读商业人格的内涵，把握商业人格的本质；
- 2、理解商业人格的核心要求：新主人翁精神，对自己和企业负责；
- 3、学会商业人格的两大标准：靠原则做事和用价值交换；
- 4、商业人格四大要素：成年人逻辑 /社会人心态 /经济人品格 /职业人精神；
- 5、认识执行力本质和执行力的重要性；
- 6、落实锡恩 4R 执行力系统：结果定义 /一对一责任 /过程检查 /即时激励；
- 7、掌握沟通的基本原则，了解沟通金字塔；

8、培养感恩意识，践行感恩精神

课程时间：1-2天（6-12小时）

适用对象：企业管理干部和骨干员工

授课形式：讲解、案例、视频、研讨发言、管理游戏、角色扮演等

主讲老师：刘进华

课程纲要

团队破冰，分组

一、商业人格

- 1、定义
- 2、商业人格的核心维度
 - 1) 社会人心态
 - 2) 成年人逻辑
 - 3) 靠原则做事
 - 4) 以结果来交换
- 3、员工如何打造商业人格
 - 1) 独立做出结果——外包思维
 - 2) 职业化——以最小的成本，追求最大的效益

二、执行力

- 1、Why-为什么要修炼执行力？
 - 1) 调查：触目惊心的结果；
 - 2) 观点：名家论执行力；
 - 3) 结论：没有执行力就没有竞争力；案例分析：日企收购国企后怎么办？
 - 2、What-什么是执行力？
 - 1) 三个不等式：心态≠结果 任务≠结果 苦劳≠结果；
 - 2) 执行力对企业作用案例分析：华为执行力3化理论
 - 3) 结果：可以交换的价值；
 - 案例分析：买土豆的故事
 - 4) 执行的本质：有价值的结果；
- 效果 < 效率 < 效能
- 3、Why-执行力为何缺失？
 - 1) 组织执行力缺失的6个原因；案例分享：孙武练兵
 - 2) 个人执行力缺失的六个“缺乏”；
- 案例分析：太活络竟辞退？
- 4、How-怎样修炼执行力？
 - 1) 卓越执行力的系统思考模型
 - 2) 落实锡恩4R执行力系统案例分析：三鹿奶粉事件
- 3) 卓越执行力的十步流程：选、用、留、育

三、沟通技巧

- 1、跨越沟通的障碍

- 2、沟通金字塔
- 3、团队深度沟通：团队共创
- 4、沟通工作单

四、感恩

- 1、感恩——知恩报恩
- 2、感恩的意义——我们为什么要感恩
- 3、感恩法则——感恩别人，贵人相助
- 4、感恩宣言

五、总结回顾