

## 打造团队超级执行力

### 【课程背景】：

团队需要以下的内力：

- 建立黑白分明的执行文化
- 让员工懂得责任的100%承担
- 明确团队执行原则与方向
- 训练员工结果导向的执行思维
- 形成事前、事中、事后的行为标准

### 【课时】：1天

### 【课程收益】

让企业获得：

1. 血浓于水、荣辱与共的狼性凝聚力---核心团队
2. 只做结果、不找借口的狼性执行力---执行团队
3. 拉出能打、打出能胜的狼性战斗力---高效团队
4. 尊重强者、淘汰弱者的狼性进化力---狼性团队

### 【课程大纲】：

#### 一、商业人格----执行的团队，内心的强大

##### 1、人格与商业

##### 2、商业人格

1) 三个要素：靠原则去做事；靠结果做交换；独立的个人品格。

2) 二个标准：成年人逻辑；社会人心态。

##### 3、商业文明启蒙

从自卑依附型，向自信独立型转变； 从消极服从型，向积极主动型转变；

从私情人治型，向契约法治型转变； 从内耗避责型，向诚信守责型转变；

从保守封闭型，向开放分享型转变。

#### 二、结果与任务----执行就是要结果

##### 1、结果是什么？

我们每天做的是结果？还是做的是任务？许多人没有搞清楚。

结果三要素：——有时间、有价值、可考核；客户价值是做结果的方向。

##### 2、什么是任务，什么是结果？

完成差事:领导要办的都办了。 例行公事:该走的程序走过了。 应付了事:差不多就行了。

无价值的东西：应付工作是任务，提供价值是结果。

##### 3、结果种种

无结果、假结果、坏结果，都是做任务。合格结果、超值结果才是我们想要的结果。

##### 4、如何做结果

结果外包法；底线结果法。

#### 三、客户价值----执行的动力与方向

##### 1、什么是客户？

2、什么是客户价值？——是非业务价值！客户价值是执行的动力与方向。

##### 3、怎么做客户价值？

敬畏客户，超越客户价值期望，让客户感动。——内心

在保证自己公司基本利益的前提下，满足客户需求，超越客户期望。——行为

##### 4、客户价值的修炼

- 1) 你的客户是谁？
- 2) 上周为这些客户做了哪些工作？

3) 这些工作的结果是什么? 4) 本周准备做什么事感动客户?

#### 5、内部客户价值

只有内部客户价值,才会有真正意义上的外部客户价值。

1) 对上级和平级:给提前量;给依据;给方案;给选择题。

2) 对下级:激励;给成长机会;给原则;给方法。

#### 四、执行型人才的三大标准——我是执行人才吗?

第一是信守承诺          第二是结果导向

第三是永不言败          个人战略规划

#### 五、执行的四十八字真经——执行训练的要领

1、执行的八字方针:认真第一、聪明第二

不认真与太过于聪明,是一个问题的两面。聪明人一生都在想办法,想如何找到更好的办法超过对手,而不是通过认真做事超过对手。

2、执行的十六字原则:结果提前、自我退后/锁定目标、专注重复

什么是不简单?能够把简单的事千百遍做对,就是不简单;什么是不容易?把大家公认的非常容易的事情认真地做好,就是不容易。

锁定目标,将能量和精力聚焦在一点上,目标一旦确定,一切归于简单。专注重复,每一天,每一月,每一年,简单的事情重复做。

3、执行的二十四字战略:决心第一、成败第二/速度第一、完美第二/结果第一、理由第二

光说不练的人背后是没有决心,是害怕失败的表现;追求完美的人多半的结果是失败,而讲究速度的人至少会有结果;任何理由都不能够代替胜利的结果。

#### 六、执行的保障——执行的管控机制建立

1、什么是 4R 管控机制

1) 结果定义:只有定义清楚,才能达到结果。

2) 责任一对一:锁定责任,才有追踪。明确责任,才有达成。

3) 过程检查:越相信谁,越检查谁。

即时奖罚:奖要奖的心动,罚要罚的心痛。

2、执行工具的使用

1) 工作计划的填写格式与规范

2) 质询与结果兑现