

如何让团队自动执行？

——团队赋能执行力

【课程简介】

课程时间	2天（6小时/天）
授课对象	总经理/中高层/骨干员工
授课方式	内训（根据客户需求订制）

【课程背景】

很多企业有目标不执行，有口号挂墙上，老板目标宏远，团队执行不力。问题的核心是员工具有打工心态，总裁没有给团队赋能，团队没有给客户赋能，客户就不可能给品牌赋能。如何让员工为自己工作，而不是给老板打工？如何让上下级相互赋能而不是内卷？这节课就是解决这个难题的。

做企业就是制定目标和实现目标的过程，其实人生何尝不是如此。企业创始人都有一个梦想，都有自己的使命，都是在为了企业的持续盈利、基业长青而奋斗。完成这个使命不靠能力，靠信念，因为决心可以战胜一切困难；完成这个使命不靠自己，靠团队，因为没有人能一个人完成伟大的事业；完成这个使命不靠能人，靠系统，因为所有成功的企业都拥有一套完善的高效系统。

【课程内容】

一、你的企业有这些困惑吗？

1. 为什么战略难落地？
2. 为什么目标总放弃？
3. 为什么员工不执行？
4. 为什么人心难凝聚？

二、问题的核心-缺少赋能执行力

- 1、老板如何给中层赋能？
- 2、中层如何给员工赋能？
- 3、员工如何给经销商和客户赋能？
- 4、客户如何给企业和品牌赋能？
- 5、如何赋能团队执行力？

【授课形式】

- 不是培训 是训练
- 不是讲授 是体验
- 不教知识 练技能
- 不教书本 练实战

【课程亮点】



- 课程类型：干货！干货！实战！实战！效果！效果！
- 课程设置：方法多、工具多，演练多、成果多！
- 学员收获：现场练习，现场辅导，听得懂、用得上、带得走、学得值。

【课程大纲】

赋能团队执行力

--解放老板、业绩翻翻的保障能力

一：为什么员工没有商业人格，就没有真正的执行？--给团队赋能

1. 三大阻碍执行的糟粕文化是什么？
2. 什么是商业人格的两个要素？
3. 什么是商业人格的两大标准？

【案例】：“大自然地板”的商业人格文化是什么？

二：请给我结果—商业的本质是结果交换！--给员工赋能

1. 不做结果的三个根源是什么？
2. 什么是执行的四大假相？
3. 什么是九段秘书、九段销售、九段总裁？
4. 做结果的好方法有哪三个？

【案例】：“阿里巴巴”的结果是怎么做的？



三：怎么才能做出真正的结果？超级赋能执行工具—看板工具

1. 如何做正误看板？
2. 如何做改善看板？
3. 如何做流程看板？
4. 如何做计划看板？
5. 如何做梦想看板？

【案例】：“日本丰田”的看板管理是怎么做的？



四：客户价值—执行的动力和方向-给客户赋能

1. 客户定律--什么是客户价值？
2. 感动成交--客户价值的最高境界是什么？
3. 打掉推诿扯皮—什么是内部客户价值？

【案例】：美国加勒比号邮轮是如何感动客户的？

【案例】：西贝莜面村是如何做客户价值的？



五：中层执行力—中层才是执行的开始--给中层赋能

1. 为什么说中层是执行的第一人？

2. 中层执行的四大方法是什么？
3. 如何让中层具有责任心？--责任管理法

【案例】：IBM 的责任管理秘籍



六：团队执行铁律--赋能执行的 48 字真经

1. 执行的 8 字方针—认真第一，聪明第二
2. 执行的 16 字原则—结果提前，自我退后，锁定目标，专注重复
3. 执行的 24 字战略
 - 事前：决心第一，成败第二
 - 事中：速度第一，完美第二
 - 事后：结果第一，理由第二

【案例】：是执行力让华为成为伟大的公司

