

《团队执行力提升》

【课程对象】

企业中、基层管理团队、全体员工

【解决的十大实际问题】

- 如何构建团队的执行文化？
- 如何对标“九段秘书”，实现自身岗位的九段表现？
- 如何提升团队的行动力，凡事行动导向？
- 如何提升团队的结果意识，凡事结果导向？
- 如何提升团队的客户意识，凡事客户导向？
- 如何提升团队的责任意识，凡事责任导向？
- 如何把目标有效分解，并转化为可执行的行动计划？
- 如何解决明确职责与流程后，执行依然有问题的困境？
- 如何解决团队有行动没结果的困境？
- 如何应对规则破窗，提升制度流程的执行力？



【课程目录大纲】

模块一：高效执行力团队打造的48字真经

- 为什么团队执行力强大的主要基因是：
 - ✓ 认真第一，聪明第二

- 为什么团队执行力持续的主要方针是：
 - ✓ 结果提前，自我退后
 - ✓ 锁定目标，专注重复

- 为什么团队执行力突破的主要流程是：
 - ✓ 决心第一，成败第二
 - ✓ 速度第一，完美第二
 - ✓ 结果第一，理由第二

- 实战操练：九段秘书与九段执行

模块二：高效执行力团队的平台如何建立

- 团队执行力打造的三大平台是什么
 - ✓ 为什么同样一名员工，在不同的制度环境和考核机制下，会表现出不同的结果
 - ✓ 为什么团队打造的核心问题是解决“态度好，但能力差”和“能力强，但态度差”这两类最典型员工的问题

模块三：高效执行力团队打造中应避免的两个误区——行动了，为何没结果

- 为什么团队执行力打造中要避免“议而不决，决而不行”
 - ✓ 高效团队的“问题逻辑”：团队执行中的问题，要在执行中解决
 - ✓ 高效团队的“行动逻辑”：团队打造的问题，靠行动解决，而不是靠思考解决
- 为什么团队执行力打造中一定要警惕“要功劳”不要“苦劳”的思维和做法
 - ✓ 产出负绩效“苦劳心态”：我已经按照你说的做了，我已经尽最大努力了，我该做的都做了；
 - ✓ 产出正绩效“功劳心态”：客户需求是基点，客户满意是目标，客户买单是结果；

模块四：高效执行力团队打造的真相——如何识别工作中的结果与任务

- 团队执行力打造要面临的典型问题：为什么很多时候职责与流程清楚了，但执行依然有问题
 - ✓ 团队执行中的三大典型问题：完成任务，推卸责任，应付领导
 - ✓ 典型案例分析：什么是完成“任务”的员工，什么是达成“结果”的员工
- 作为团队的管理者，你如何识别下属的工作状态，如何识别“任务”与“结果”
 - ✓ 如何帮助团队成员减少“完成差事”
 - ✓ 如何帮助团队成员减少“应付了事”
 - ✓ 如何帮助团队成员减少“例行公事”
- 典型案例分析：如何成为一位“做结果，不做任务”的优秀员工？

模块五：执行文化打造——高效执行的六个原则

- 凡事决定的就是对的
- 凡事做检查
- 凡事提建议，必须同时给解决方案
- 凡事有问题，首先从检视自己开始
- 凡事 PK 与竞赛，让危机感与激情并存
- 凡事有激励，强化下属行动

模块六：高效执行力团队打造的四大操作方法

- 团队执行力打造四大方法之一：**锁定责任**
 - ✓ 凡事责任导向，事前敢于承诺，事中做结果，事后承担责任
 - ✓ 如何帮助团队成员从旁观者心态转变到参与者心态
 - ✓ 如何帮助团队成员从乘客心态转变到司机心态
 - ✓ 如何帮助团队成员从不敢承诺转变为主动做承诺
- 团队执行力打造的四大方法之二：**底线卡位**
 - ✓ 什么是团队执行中的雪中送炭，什么是团队执行中的锦上添花
 - ✓ 为什么“完美”成为团队执行中的大敌，“完美”的人为什么在执行中最先放弃
 - ✓ $0.1 > 0$ ，为什么员工在执行中取得一个差的结果都比没有结果好
- 团队执行力打造的四大方法之三：**目标分解**
 - ✓ 目标分解的 4 K 模式
 - ✓ 如何找到影响目标达成的关键因素

- ✓ 如何将业务目标转化为关键业务指标
- ✓ 如何将业务指标转化为关键行动措施
- ✓ 如何将行动措施固化为关键执行计划

■ 团队执行力打造的四大方法之四：**回归客户**

- ✓ 如何在工作中“回归客户”：客户的偏好是执行的起点和归属
- ✓ 员工的困惑一：为什么有时良好的愿望，换来客户的冷漠
- ✓ 员工的困惑二：为什么有时美好的出发点，换来客户的打击
- ✓ 员工的困惑三：为什么有时严谨的自我要求，却没有得到任何业绩结果
- ✓ 团队执行的 3C 原则：客户要、可交换、可检查

模块七：学以致用--学员实战问题研讨与最佳实践分享