

《狼性团队营销执行力》

课程背景

狼性执行力，是贯彻战略意图，完成预定目标的能力。是把企业战略、规划转化成为效益、成果的关键。执行力包含完成任务的意愿，完成任务的能力，完成任务的程度。

狼性执行力，就个人而言，就是把想做的事做成功的能力。

“一流的战略三流的执行”永远干不过“三流战略一流的执行”！企业经营成功=30%战略+70%的团队执行！对员工来说，执行力是个人完成工作任务的保障；对干部来说，执行力是团队业绩的保障；对公司来说，执行力是企业经营成功的保障！企业要在未来的剧烈市场竞争中有一席之地，从员工个人层面到团队层面、再到企业层面，必须要提升执行能力！

课程时间：1天/6小时（

培训形式：理论讲授 60%、实战演练 15%、案例讨论、游戏 15%、经验分享、答疑 10%

课程内容：

一、狼性团队之狼性法则

- 1、服从法则：以服从为天职
- 2、目标法则：盯准一只野兔
- 3、冠军法则：做自己擅长的，上帝助你成功

(案例：某银行的“末尾淘汰”制度)

- 4、速度法则：先开枪再瞄准
- 5、团队法则：利他就是利己

6、裸奔法则：没有退路就是出路

二、狼性团队之狼性营销

1、目标坚定，结果为王

2、积极主动，不计付出

3、环境优劣，从不抱怨

4、眼观六路，耳听八方

5、坚守承诺：狼行千里吃肉

6、光明思维：积极地解释一切事件

7、归因于内：积极正确的归因模式

8、结果导向：你今天有结果吗

9、行动快捷：找准方向，主动出击

三、结果思维训练

1.执行就是做结果

2.做结果的三大假象

A 态度 ≠ 结果

B 职责 ≠ 结果

C 任务≠结果

3.做结果的三大标准

练习：结果思维训练

4.做结果的五大思维

A 客户思维

B 交换思维

C 外包思维

D 底线思维

E 检查思维

5.做结果的三大方法

四、我的责任我负责

1.为何缺乏责任感

2.百分百责任是执行的入口

A 法官思维 vs 自己的思维

B 得失观 vs 对错观

3.指导越细责任越大（跳动定律）

A 元芳与狄仁杰

B 管理者肩上的猴子

C 互动：穿衣服

4.人越多责任越少（稀释定律）

A 上司怎么想 vs 下属怎么想

B 互动：路遇抢劫

5.百分百责任从承诺开始

6.个人责任意识培养

A 责任 vs 期望

B 责任 vs 灾难

C 责任 vs 安全

D 责任 vs 聪明

五、自我激励思维训练

1.执行力与成就感有关

2.火炉原理

3.奖励结果而非态度

4.惩罚失责而非责任人

六、提升团队执行力的十大利器

1.正文化

A 案例分析：总经理的厂服

B 领导者做好表率的方法

2.激动力

A 抓住员工行为动机

B 互动：背石头 VS 背金子

3.理流程

4.定制度

5.明职责

6.培员工

7.严奖惩

8.勤沟通

9.定 PK

10.YCYA

Y : Yes , 明确做出结果承诺

C : Check , 检查过程和结果 , 进行监督和检查

Y : 第二个 Yes , 明确汇报结果完成情况

A : Award , 根据检查结果做出奖惩

游戏互动 : 领袖责任

七、终极执行-团队文化打造

1.文化执行力 ?

2.文化执行力建设的“五范”

A 价值的典范

B 领导的垂范

C 流程的规范

D 机制的防范

E 榜样的示范

3.四位一体的执行力

A 个人执行力---主动执行

B 团队执行力---拉动执行

C 机制执行力---推动执行

D 文化执行力---自动执行