

《中高层管理者管理技能培训班》

课程大纲

第一讲：提升领导力，从改变自己开始

（一）认识领导力

- 1、领导力的本质与内涵
- 2、领导力的三种表现形式与五种能力体现
- 3、领导力的五个要素

（二）如何提升领导力

- 1、明确一个目标
- 2、建立两个认知
- 3、做到三点修炼
- 4、平衡四个关系（帮、实、和、度）
- 5、遵循五个原则
- 6、具备六个方面的品德
- 7、打造七个方面的综合力量

（三）提升领导力要改变自己

- 1、改变固有的思维模式
- 2、改变传统的观念
- 3、改变自己的角色定位
- 4、改变自己的工作模式
- 5、改变行为习惯

第二讲：建立正确的管理认知——团队管理的核心与要点

(一) 走出团队经营管理的误区——错位式管理

- 1、什么是管理？——管理的概念、管理的实质、管理的三种类型
- 2、管理的两个方面内容
- 3、现状——错位式管理

(二) 发现团队缺少动力的根源

- 1、团队缺少动力的三类特征——缺少意愿、缺少技能、缺少活动量
- 2、分析的两个关键问题——为什么做与怎么做
- 3、职业价值的构成要素——利益方面的要素、成本方面的要素
- 4、业绩的四个组成——自然业绩、激励业绩、管理业绩、技能业绩
- 5、认清三个动力源——愿意做、会去做、能去做
- 6、团队管理的五个特点——人性化、系统化、目标化、阶段化、具体化

(三) 团队经营管理的本质与内涵

- 1、经营管理的内涵——六字真经（抓心振气、提技扩能、养习成性）
- 2、经营管理的本质——方向、定位、格局、激情、方法
- 3、从推动到驱动，从外驱力到内驱力的转化——三项核心管理+三项辅助

管理+一个平台管理

(四) 管理的变革与创新

- 1、变革与创新不容易
- 2、做好自我准备——要有胆量、要有自信、要有激情、要有担当、要有执着
- 3、变革与创新的方向——模式上的创新、核心管理内容的创新、辅助管理方式的创新、务推动方法的创新、日常管理方式的创新

第三讲：多元管理思维的建立与管理角色的转化

（一）多元管理思维的建立

- 1、什么是多元思维
- 2、多元管理思维的意义
- 3、多元管理思维内容——整合思维、产品思维、价值思维、渠道思维、
农夫思维、品牌思维、服务思维、用户思维、流量思维

（二）管理角色的转变

- 1、什么是管理者
- 2、管理者应该扮演的角色——编剧、导演、演员、剧务
- 3、管理者需要提升的综合能力

（三）以专业驱动业务发展

- 1、什么是专业
- 2、专业的误区
- 3、专业的本质与内涵
- 4、专业的具体构成与相关内容
- 5、如何有效的提升专业——系统化培训的构建

第四讲：学会沟通，掌握有效双赢的沟通技巧

（一）认知沟通

1、沟通无处不在——生活中，有效双赢的沟通营造了和谐的氛围，工作中，有效双赢的沟通提升了工作的效率

2、缺少沟通造成的后果

——一个人性格的孤独、抑郁，人际关系的缺失，人生机会的错过

3、沟通的概念与目的——什么是沟通、沟通的目的

(二) 有效双赢沟通的作用

- 1、满足社会性的需求
- 2、促进自我了解与个人成长
- 3、消除隔阂与障碍，建立信任，达成共识
- 4、有效地整合多方资源
- 5、协调内部关系，增强凝聚力、战斗力
- 6、营造和谐的人际环境，促进身心健康

(三) 沟通的陷阱

人与人之间由于态度、技能、知识和社会-文化系统的差异，对信息过滤和受阻，造成沟通障碍。

- 1、造成沟通障碍的原因
- 2、造成沟通障碍的四个主要方面
- 3、沟通的三个弊端

(四) 如何进行有效的沟通

- 1、沟通的 5WH 原则
- 2、沟通的三要素
- 3、沟通的三要三不要
- 4、沟通的三个要点
- 5、沟通的五字秘诀

(五) 不同性格模式的沟通技巧

- 1、外向感性型

2、外向理性型

3、内向感性型

4、内向理性型

第五讲：激励的艺术

(一) 认识激励

1、激励的本质

2、激励的原理

3、激励的类别

(二) 为什么要做激励

1、影响员工工作状态的原因解析

2、有效激励的作用

(三) 如何实施有效的激励

1、价值性管理的本质

2、发现员工的激励点

(四) 激励的方法

1、精神激励

2、物质激励

3、情感激励

4、信任激励

(五) 创新激励的方式与方法

1、职场激励的创新

2、销售平台的构建

五、强化销售支持——综合性销售平台的构建

(一) 销售支持概述

- 1、什么是销售支持
- 2、销售支持的载体——平台
- 3、为什么要做销售支持
- 4、销售支持的优势与特点

(二) 传统销售支持的误区

- 1、单一结果式销售支持
- 2、简单模仿式的销售支持
- 3、缺少创意执行式的销售支持

(三) 如何提供有效的销售支持

- 1、销售支持的核心——工具加流程
- 2、销售支持的类别——养客、育客、维客
- 3、销售支持的流程——策划与计划、组织与转杯、操作与执行、评估与

总结

(四) 销售支持的三大领域

- 1、从业务推动的角度看，销售支持怎么做？
- 2、从教育训练的角度看，销售支持怎么做？
- 3、从活动管理的角度看，销售支持怎么做？

(五) 各类销售支持平台的实务解析

- 1、持续性的养客平台——开展多种活动
- 2、专业性的育客平台——创意性的创造（不要掉进保险的坑）

3、服务性的维客平台——专业化的延申（理赔风险的控制）

(六) 构建“社群+活动”的生态客养系统

1、当前营销的发展现状

——破坏性开采、对客户缺少必要的经营维护

2、未来营销发展的方向

——以客户为中心，个体经营向群体经营的转化，社群+活动的经营模式

3、建立正确的认知——系统的本质与内涵

4、构建系统的基本要素——良好的心态，开放的思维

5、如何构建“社群+活动”的生态客养系统

——定调子、搭班子、建制度、做流程

6、社群的建立——建群、维群、扩群

7、活动营销的操作要点

——活动与活动营销、为什么要开展活动营销、如何开展活动营销

结语：带着困难上路，只要方向是正确的，机会就在路上！