**团队领导力修炼**

**【课程背景】**

随着竞争的不断加剧，现代企业的竞争归根到底是企业间人力资源素质的竞争,尤其是中高层经理人素质的竞争。因此,任何企业要想在竞争中取得优势,形成核心竞争力,必须提高员工的整体素质,尤其是提高中高层经理人的职业化能力。

**【课程收益】**

本课程以中高层管理者的胜任素质模型为基础，以帮助企业中高层经理人形成胜任本职工作的职业能力为目标、从详细阐述中高层管理者的目标与规划能力、自我激励和激励他的能力、以及与上司、同僚、下属相处的原则和沟通技巧，帮助下属舒缓情绪、排解压力方面入手，环环相扣，逐步提升，真正实现从业务型人才向管理型人才的转变，从“经验式”管理向“职业化”经理人的领导模式：

1. 帮助您真正认清管理角色，领悟“管理”内涵，提升管理者自我管理的意识与效能；
2. 通过高效沟通，建立积极、和谐的组织氛围，增强团队凝聚力；
3. 提升管理者经营人心的能力，掌握领导艺术，提升心理资本；
4. 分析压力来源，激发主动性与创造性，培养积极心态面对人生；
5. 掌握行之有效的压力管理策略，学会各种提高绩效的有效方法；
6. 激发内在动机，改善管理行为，提升管理有效性；
7. 统一管理层绩效管理的思想认识；
8. 将企业战略目标分解到每个岗位；
9. 使培训学员对个人的角色责任及团队管理有全面的学习，并具备系统的管理实战能力和技巧。

**【课程大纲】**

**模块1：角色认知、战略思维与思维模式**

1. 管理者的角色认知
2. 优秀员工VS管理者（小组讨论）
3. 管理者VS领导者（小组讨论）
4. 管理者的战略思维
5. 管理者的四种角色
6. 卓越的管理者应具备什么特质

* 小组讨论：分享一个你最敬佩的人，他身上具备什么特质（目的：引出ASK模型，说明态度对一个人的成功非常重要）

1. 优秀管理者所需具备的能力
2. 从“管事”到“管人”的转变
3. 管理者的七种心态

**模块2：高效沟通与情绪压力管理**

1. “地图不是疆域”，“行为不是内心”的法则
2. 领导者如何通过与他人的沟通，提高组织的执行力
3. 双方在沟通的过程中，应该最关注的是三个要点
4. 我们如何与对方建立“连系型”的沟通关系

**——练习：沟通中的信息与执行的效果**

1. 沟通的目的是什么？避免沟通的效果与沟通目标“适得其反”
2. 沟通过程中，如何避免抗拒
3. 如何运用沟通过程中的白金法则
4. 如何建立积极的“自我形象”
5. 冲突分析与管理
6. 分析压力来源，激发主动性与创造性，培养积极心态面对人生
7. 认知“抱怨”和“逃避”所带来的负面影响；认知“欣赏”和“承担”所带来的正面影响
8. 掌握行之有效的压力管理策略，学会各种提高绩效的有效方法
9. 增强正面情绪，处理负面情绪，从根本上解决带来心理问题的不当信念，快乐生活，开心工作

**模块3：员工激励与有效培养**

1. 胜利是最好的激励
2. 心态是如何决定绩效的
3. 意识和绩效与心态的关系
4. 如何改善个人和团队的心态，从而实现更高绩效
5. 通过激励改善意识和绩效的达成

**——实战练习：我的团队的心态图像**

1. 打破“赏识”不能达到我们期望目标的障碍
2. 成功变化的循环
3. 指挥官式、英雄式和激励人心的领导力对绩效结果不同影响
4. 什么能够帮助你的团队成员明白他们工作的重要性
5. 如何利用有效的模式来认识和激励员工的热情
6. 如何消除激励中的“城市噪音”
7. “参与式认可”培养个人的优秀习惯
8. “参与式认可”培养组织的积极文化
9. 运用“参与式认可”帮助企业提升绩效的五个步骤

**——练习与运用：感恩于欣赏提升团队的士气**

**模块4：如何进行有效的绩效管理与辅导**

1. 统一高层绩效管理的思想认识
2. 制定清晰的发展战略目标
3. 将企业战略目标分解到每个岗位
4. 明确每个岗位的KPI指标
5. 运用专业的分析工具找到达成的方法和技巧
6. 建立月度评估，检查追踪，提升员工的执行力
7. 掌握专业的绩效辅导流程

**模块5：有效规划**

1. 有效规划的7个步骤
2. 用OGSMT工具进行高效规划
3. 如何借助详细的时间表来跟踪及监督目标与规划
4. 如何解决规划中的难题与障碍
5. 规划有效履行的秘密