**团队复制特训营**

**学习投资:**12800元/人(包括培训、培训教材、场地费等)

**学员对象：**企业中高层核心管理人员，各部门负责人、人才梯队（企业老总带队最佳）

**训练形式：**内容讲解、现场研讨、分组PK、团队模拟、全员参与训练式

课程版块：

团队体验模型系统 会议运作实施系统 人员招聘培训系统

团队文化激励系统 团队有效激励系统 情境沟通模式系统

**分主题, 按模块, 完整流程复制, 关键要领解剖,**

现场演练实操, 团队打造核心系统活性移植!

**课程大纲：**

**一、团队体验系统——剥洋葱（详细讲解，现场实操）**

1、体验团队的力量

2、世界500强与中国民营企业最大的差距是什么；

3、系统究竟是什么？

4、团队体验123。

**二、企业文化系统———建道场 核心文化是：军队+家庭+学校**

　　（1）军队文化

　　1、军队文化的核心意义是什么？；

　　2、军队文化对团队管理的实效性分析；

　　3、是，保证完成任务；

　　4、军队文化在会议运作的过程中的实施艺术；

　　5、军队文化在实际工作中的具体体现和方法；

　　6、士气展示的目的以及如何配合公司造势营造团队氛围。

　　（2）家庭文化

　　1、家庭文化的核心意义是什么？

　　2、家庭文化如何在团队中营造和体现；

　　3、你的事就是我的事。

　　（3）学校文化

　　1、学校文化的核心意义是什么？

　　2、管理者如何演变成团队的训练教练；

　　3、学校文化体现八大点；

　　4、一切为学习而让路。

**三、会议运作实施系统 ———统思想**

　　1、会议运作对团队管理的作用；

　　2、会议运作的难点解析；

　　3、管理者如何配合公司既定方针有效实施公司会议和部门会议；

　　4、会议运作的类型（干部早会、全员早会、会后早会、夕会、业务启动大会、拜师会、向老员兵致敬会、冠军分享会等）：

　　5、各部门负责人在企业会议运作中的角色定位。

**四、人员招聘培训系统 ——－选种子、施对肥**

　　1、招聘前的动作与招聘的渠道；

　　2、如何配合公司和人力资源部门开展有效的人员招聘；

　　3、人才市场招聘的八大要素及如何面试；

　　4、人员招聘的三要点的甄选和入职培训；

　　5、如何有效开展职前培训

**五、团队有效激励系统———催化剂**

1、激励需求理论与员工的心声；

2、有效激励的原则；

3、有效激励的七大动力源泉；

4、如何设定员工职业生涯规划

**六、情景沟通系统———上下通**

1、情景沟通——管理者在团队中的有效沟通

2、沟通不畅的三个核心要素；

3、沟通的黄金法则；

4、如何与上下级及平级沟通

七：总结与回顾

团队复制系统运作的精髓及行动方案的制定。

**讲师简介：钟承恩**

企业系统落地权威专家

团队执行力资深训练导师

聚成股份商学院首席导师

《团队复制特训营》最具影响力讲师

聚成股份卓越讲师特别奖

优秀的天使投资人、公益人士

707基金会副理事长

北京宏绣国际投资有限公司终身顾问

多家企业董事、特聘顾问

钟承恩老师是培训界最具系统落地的实战型导师,讲我所做，做我所讲，具有丰富的管理实战教育培训经验，十年的培训生涯，上千场的培训课程。

钟承恩老师是中国系统落地专家，精通企业文化、团队打造、系统建设、人才建设等领域；

他致力于帮助企业成长，打造中国企业系统落地为使命！建立企业自己可复制、可落地、可裂变的一套团队运营系统。他提出“差一点就是差很多，多一点就是多很多”，“管理就是把“你想要”变成“他想要”，领导者“一身正气、一诺千金、一视同仁、以身作则、以德服人”，“学到多少没有用，落地多少才有价值”的理念，是脚踏实地的实干家，勇于担当的实践者、不断创新的中国培训界系统落地的代表人物。

**公开课报表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 | |  | | | | | | | | | |
| **发票抬头** | |  | | | | | **发票内容：**□1、培训费 | | | | |
| 公司地址 | |  | | | | | | | | | |
| 联系人 | |  | | 电话 |  | | | | 手机 | |  |
| 职务 | |  | | **传真** |  | | | | **E-mail** | |  |
| 培训费用： 元 付款方式: □1、转帐 □2、支票 | | | | | | | | | | | |
| **参**  **训**  **学**  **员**  **名**  **单** | **姓 名** | | **课 程 名 称** | | | **课程时间** | | **课程地点** | | **手 机 号 码** | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
| **转 账 户** | **户 名：深圳市诺达实业有限公司**  **账 号：7559 0189 9610 902** | | | | | | | | | | |  |
| **开户行:招商银行股份有限公司深圳源兴支行** | | | | | | | | | | |

备注：为确保您的名额和及时参加，请提前将《报名表》填好后传真到我司0755-83654710，我们将有专人与您联系确认，并于开课前发出《开课邀请函》。培训时间、地点、住宿等详细信息请以《开课邀请函》书面通知为准，敬请留意。谢谢！详询热线：13955566155(朱老师)

针对此次课程您希望解决哪些问题？（重要指数：★★★★★）

1、

2、

3、

温馨提醒：按问题重要性依次填写（最重要的请写在最前面），以增强培训的针对性，提升培训效果。

地址：深圳市南山区科技园中区科苑路15号科兴科学园B1-402室电话：0755-61608961；传真:0755-83654710