**《打造巅峰销售团队——营销人才甄选与团队构建》**

**上课时间：**2017年8月19-20日 **课程费用：**3200元/人

**课程对象：**营销总经理/副总、市场总监、大区经理、营销经理/总监等中高层管理者

**主讲老师：龙老师**

* 资深人才评鉴专家
* 2006年度中国十佳培训师
* 中国猎头研究中心高级研究员
* 多家上市公司人力资源顾问
* 北京大学，清华大学客座教授

**课程简介**

团队在企业中无所不在，从临时性的项目团队到企业高层的决策团队，从流水线操作团队，到薪酬设计团队……我们相信没有完美的个人，但是团队合作可以做到完美。所有团队的构建都是围绕一个终极目标的实现而组成的，离开这一点团队构建没有任何意义。然而与他人合作并不是件容易的事情，缺乏信心，个人主义，薄弱的业绩观念，搭配不合理等因素严重困扰着团队的进步，最终难以达成企业的业绩目标。

本课程专门为团队构建者而设计，旨在通过先进的团队理念和技术手段来构建一只能够实现高绩效水平的团队。

**课程收益**

◆ 掌握团队测评技术以构建高效的团队

◆ 熟悉团队协作与分工的基本思路与方法

◆ 掌握增强团队凝聚力和责任心的核心要素

**课程大纲**

**第一模块：挑选适合的团队成员（时间360分钟）**

1. 团队成功背后的角色模型是什么？-两补两同原则

2. 如何发挥团队成员的优势？-赋能管理模式

3. 领导者和管理者的如何分工协作？-情理合一

4．团队合作成功的八个关键要素是什么？

5. 团队合作成功的概率如何进行评估分析？

6. 婚姻的美满度与那些要素有关联？

7．如何为高绩效团队挑选最适合的成员？

课堂实习：为何成功？――两人之间合作互补性的评估

如何解决团队管理中的棘手问题――原则和人性的冲突

专业工具提供： 团队角色及能力构成分析表

**第二模块：团队目标的实现（时间300分钟）**

1. 团队目标的的挑战欲望和认同＿＿三种有效模式

2． 如何分解具体清晰的团队目标＿＿＿流程再造

3. 如何分析制定团队的目标？＿＿标杆管理的运用

4. 如何凝聚追随者？＿＿团队领导者的关键能力提升

5．如何提升团队凝聚力？＿＿团队精神的培养

6. 创新突破--使团队成员基本创新能力的6个步骤

课堂实习： 为何成功？――高绩效团队的强烈目标感

团队文化来自何方？

专业工具提供： 团队成员的职责和目标梳理模板

**第三模块：团队决策的思路与流程（时间180分钟）**

1. 团队会议流程的有效控制和设计

2． 如何提出一个好的问题—界定问题

3. 帮助团队成员提出多项选择方案＿＿群策群力

4. 评估方案将面临分风险和机会

5． 权衡方案将带来的风险和收益

课堂实习： 为何高效？――团队会议的管理模式

专业工具提供：团队决策流程管理表

**第四模块：团队的协作与发展 （时间120分钟）**

1. 团队合作的公平性构建＿＿三方平衡原则

2．如何建立团队成员间的相互信任和归属感

3. 团队成员如何培养承担责任的意识和能力

4. 接纳对方＿＿对不同风格成员的理解与沟通

5．在实践和经验总结中成长＿＿团队的包容

6. 如何提升团队的荣誉感？---无私的力量

课堂实习： 团队成员利益分配模式讨论

团队不同成员的沟通风格

专业工具提供：　合作可靠度21问题分析表

**第五模块：团队的冲突与管理 （时间60分钟）**

1. 上下级以及同事之间可能会产生的角色冲突

2. 协同前进---处理团队冲突的关键技巧

3. 坚定信心---如何消除团队成员的顾虑？

4. 团队变革与谈判--团队内部的有效沟通技术

5. 如何激发团队中不同年龄段成员的积极性？

课堂实习： 团队角色在会议管理中的运用

小组团队成员搭配的冲突原因分析

专业工具提供：. 团队角各级关系和谐度评估分析表