**打造高凝聚力的执行团队**

**课程时间：2022年11月19日周六(9:00-12:00;13:30-16:30)**

**上课地点：北京**

**非会员价格：**每人1980/每天（含讲义，笔，课件、茶点）

**汇款账户：户 名：华清润泽（北京）教育科技有限公司**

**开户行：中国工商银行股份有限公司北京惠新支行**

**账 号：02 0000 6309 0201 94904**

**课程特色：**干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

**课程对象：**中层、基层管理人员、骨干员工 等

**课程背景：**在当下竞争激烈的环境里，有的人成绩斐然，有的人却碌碌无为，一个重要的原因就是优秀者有正确的目标管理体系及实现目标的能力。一个优秀的团队，哪怕是做同样的事情，却可以比别人做的更好，落实更到位，从激烈的竞争中脱颖而出，靠的就是目标的规划和管控。组织常常不缺乏伟大的战略，缺乏的是有效的目标执行。

* 为什么很多企业的策略雷同，最后的绩效却大不相同？
* 为什么团队的年度目标在现实执行中显得如此的苍白？
* 为什么思路不错、做起来就错了？说得对却总做不对？
* 为什么激励大会，听听感动，想想激动，回去却不动？
* 为什么团队会议总议而不决、决而不行、行而无果呢？
* 为什么经理人变成了“思想家”，而业绩却没有提升？

成功=目标规划+目标管理+团队沟通。本课程从“目标规划”、“目标管理”、“有效沟通”、“激励管控”几个方面出发，案例分析结合实战演练，通过切实有效的落地工具，解决企业“目标管理”的问题，快速打造出一支高凝聚力的团队，实现规模倍增。

**课程收益：**

* 使学员意识到明确目标的重要性，建立正确的目标管理体系；
* 使学员掌握SWOT分析法，提高分析问题和解决问题的能力；
* 让员工树立自我危机意识，从“要我做”变成“我要做”，成就团队，成就自我；
* 激发团队能动性，让每个员工融入其中，快速完美的实现团队目标；
* 掌握会议管理技巧和时间管理方法，提升工作效率，为目标达成助力；
* 提升个人情绪掌控力，掌握倾听、赞美、激励、批评的相关方法；
* 掌握“对上沟通”、“内勤跨部门沟通”、“对下沟通”以及“内外勤沟通”的相关技巧，打造高凝聚力团队，实现规模倍增

**课程大纲：**

1. **如何提升团队意识？**
2. **设立愿景目标，让自己“燃”起来**

游戏：你的生命还剩下多少时间

* 1年目标规划 VS 5年目标规划
1. **认识团队，相互支持**
2. **游戏互动：高屋建瓴**

小组讨论：目标没达成的根本原因

1. **成功团队的模型**

**二、如何搭建目标管理体系？**

**1、目标管理的三大挑战**

* 目标不明确
* 目标不管理

案例：“日本财产保险”的目标管理

* 目标不规划

**2、目标设定的基础**

**3、目标设定的SMART原则**

案例：平安的企业文化

1. **目标规划的核心**
2. **如何做好目标规划，与团队共成长？**
3. **完成团队目标，是自我成功的第一步**

工具：“SWOT分析”的正确运用

1. **如何快速完美的完成团队目标**

案例：个人带领团队，一年时间，由全国系统倒数第五提升为系统第一

研讨：如何达成年度团队目标

1. **坚定信念，为结果负责**
2. **做好会议管理，为目标达成助力**

**四、如何快速高效的实现目标？**

**1、做好时间管理**

* 做对的事，要事第一
* 价值2.5万美金的建议
* 把事做对，效率人生

互动：如何从杂乱的问题中找到主要问题，并进行解决

**2、提升情商，做好情绪管控**

* 正确认识自身情绪
* 妥善管理自己情绪

案例：扎克伯格 与 比尔盖茨

* 正确认知他人情绪

视频：《革命之路》

1. **做好对上沟通，寻求领导助力**
* 对上沟通的错误行为
* 对上沟通的四大原则

视频：周总理的情商

互动：保险公司，旅游方案兑现

**4、做好跨部门沟通，销售支持与运营部门的齐心协力**

* 导致部门冲突的原因

案例：督训张强和运营刘伟的冲突

* 解决部门冲突的核心
* 解决部门冲突的六大步骤
* 正确倾听，了解最真实的信息
* 赞美，部门沟通的润滑剂

**5、做好对下沟通，让员工更尽责**

* 对下沟通的七大技巧
* 软化冲突三部曲

案例：培训讲师小周

* 正确的批判与激励

**6、做好外勤沟通，让团队更壮大**

* 避免道德批判，了解真相

案例：眼见非实，三个外勤伙伴的故事

* 注意观察事实，不轻易进行评判

互动：现实与评判

* 正确表达感受及需要
* 提出自己的要求
1. **如何才能保持良好的沟通？**

**1、沟通的两大利器**

* 善用目光
* 保持微笑
1. **如何说好第一句话**
* 说好第一句话的原则
* 说好第一句话的技巧

现场演练：说好第一句话

1. **避免尬聊的4条建议**
* 说话给别人留有余地
* 不要随便夸人
* 避免专业用语
* 避免讨论有争议的事
1. **正确的赞美方式**
2. **SAF万能接话术，让聊天随心所欲**
* SAF的巧妙运用

现场演练：SAF接话技巧

* 掌控谈话的四个技巧

**6、倾听，给与他人反馈**

* 沟通的障碍 倾听的准则

案例：眼见非实

* 如何进行同理心倾听
* 正确的反馈方式
1. **正确的表达感受和需求**

**师资简介：**

**赵 振 东 ——高绩效销售团队打造专家**

* 曾任海尔施特劳斯净水器市场总监
* 曾任特易资讯（数据行业领航者）二销负责人
* 曾任国华人寿培训负责人
* 现任某合资保险公司培训负责人
* 国内各大寿险公司战略培训讲师
* 国家电网指定高级导师
* 创新思维训练导师，金融业高级培训师

**个人简介：**赵老师拥有十多年企业管理经验，曾在不同类型的企业，从0到1，搭建团队，年度产出最高提升370%在国华人寿，带领团队针对现状进行“SWOT”分析，群策群力制定出最优方案，短短**一年时间**，业务排名**由全国倒数第五提升到全国第二**，并在**随后的三年**中，年度达成率**稳居全国第一。**

在海尔施特劳斯工作期间，由**基层业务人员**做起，仅用**半年时间**，便提升为**区域总监**。随后**提炼经验**，形成可**复制推广**模式，**一年**时间，团队**产出提升370%**

在特易资讯，**从0到1**，**创建了二销团队**，打造出“**以结果为导向**”的**执行文化**，并合理的运用了**激励机制**。**首年**，**团队贡献率达到30%**。

赵老师总结了这十多年**组建团队、管理团队、持续成长**的经验，对于**如何打造以结果为导向的高绩效团队**进行了深入的研究，总结出一套**打造高绩效团队**与**提升员工综合能力**的方法论。独到且更为深刻的理解以及实用的工具导入，获得了众多企业家（特别是银行机构）的高度认同，并取得了良好的效果。

**主讲课程：保险销售类：**《保险营销新视野》《轻轻松松做销冠》《期缴保险销售技巧》《资产配置基础上的增额寿快销》《资产配置基础上的年金险快销》《让客户追着你买保险——年金险训练营》《让客户追着你买保险——增额终身寿险训练营》

**销售管理类：**《打造高凝聚力的执行团队》《打造高绩效的营销团队》《目标管理与技能提升》《打造高凝聚力的执行团队》《提高团队高情商沟通》《高效沟通》

**服务客户：央企、国企：**中航工业、中建二局、国家电网、湖北电力、中粮集团、辽宁建筑设计院、南方航空、中国中车、中国铁塔、中国移动、中国联通

**金融、银行：**泛华保险、大童保险、海尔全掌柜、圣安保险、蓝鲸保险、众鑫经纪、中国银行、中信银行、光大银行、邮政储蓄、平安普惠、方正证券、网信证券、中信证券、亚联财信贷、太平人寿、中国人寿、太平洋人寿、泰康养老、华夏人寿、天安人寿、国华人寿、中意人寿、恒安标准、中英人寿

**地产、物业：**万科集团、金地集团、海尔地产、招商地产、荣信地产、天华建筑、新世界地产、新联康地产、奥园国际城、龙湖物业、盛昱物业、沿海物业、五矿物业、融创物业、中航物业、佳兆业物业、新城控股

**其他企业：**福建龙净环保、羊乃世家、华府酒店、富士康、苏宁电器、苏泊尔电器、雅罗马国际贸易、凯隆通讯、捷安泊集团、天合汽车、金杯汽车、大明名车、哥俩好股份、北京伟嘉集团、汉臣氏、养乐多、欣虹百货、辽联集团、营养世界、济民可信

**学员评价：**

赵老师讲的非常好，风趣幽默又有干货，能启发人深入思考，很有感染力。

—— 养乃世家华北区总经理 姜作生

课程很实用，干货多，案例比较丰富，逻辑性强，讲的非常棒。

—— 海尔全掌柜 王刚总

课程讲的很透彻，生动贴近实际，幽默很有激情，能带动人的情绪，非常精彩。

—— 众鑫经纪董事长 姜晓军

赵老师的课颇风趣，也非常博学，令人激情澎湃，很抓人眼球。 —— 泰康人寿 陈晓丽

课程非常精彩，整堂课都很有激情，极有感染力，实在是令人佩服。

 —— 泛华保险 于德淼总

**报 名 回 执 表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 企业名称 |  | 网址 |   |
| 地址 |  | 邮编 |  |
| 联系人信息 | 姓名 |  | 职位 |  | 电话 |  |
| 传真 |  | 手机  |  | E-MAIL |  |
| 学员名单 | 姓名 | 性别 | 职务 | 电话 | 手机 | 邮箱 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **非会员价格：1980/天****汇款账户：户 名：华清润泽（北京）教育科技有限公司****开户行：中国工商银行股份有限公司北京惠新支行****账 号：02 0000 6309 0201 94904** |

联系电话：010-62787660，13691597091 ,18600840967李雅静

微信：13691597091电子邮箱：qinghuadaxue21sj@163.com

在 线 QQ：120079088 公众微信号：hqrz668