**生产班组一线主管管理能力提升高级培训**

**一、课程背景：**

此课程旨在全面强化企业一线主管的管理实战能力，系统地提升一线主管的管理素

养，理清正确的工作思路，弥补科学管理的知识和方法，解决工作中的困难问题。

丰富的案例、大量的现场实景、互动式的授课方式是本课程的特色.

**二、课程收益：**

1、提高一线主管的管理素养和领导力素养；

2、提升一线主管对管理的理解，及时快速的进入角色，履行好管理职能；

3、提升一线主管目标管理能力，提升工作计划的意识，按计划工作；

4、掌握班组学习机制建立的实用方法

5、掌握班组安全机制建立的实用方法

6、掌握班组绩效管理的要点及方法，建立适宜的班组绩效管理机制；

7、让一线主管掌握树立威信的方法和思路，让管理变的简单；

8、提高一线主管和车间员工沟通的能力和技巧；

9、一线主管职权不大，如何激励下属；

**三、培训对象：**

班组长、线长、工段长、车间主任、生产经理。

**四、课程时间：**

**2022年10月20日至10月21日 地点：贵阳市**

会务组根据各单位回传报名回执表，于开班前一星期以传真形式通知参加培训人员具体报到地点、乘车路线及相关注意事项等。

**五、课程内容：**

**课程一：《一线主管的管理素养与领导力素养提升》（1天）**

**一、** **进入角色----厘清自我，认知管理**

本章教学价值：明白管理者有哪些重要角色、这些角色要求发挥什么作用，加深对管理的理解。

1、共同讨论：基层管理中常见问题分析与解决思路

2、共同分析：一线主管认清自己的角色必须把握的三大基础

3、案例分享：珠海一主管的心得体会

4、一线主管对自己的六种角色应具有的全面认识

5、分析：一线主管的管理作用主要表现在哪些方面

6、案例讨论：变脸的三保班组

7、总结：一线主管在企业中应发挥的六大主要作用

8、课堂活动：你是否明白自己的角色

**二、基层管理的特点、典型经验及教训分析**

本章教学价值：理解基层管理不同于其它层级管理的区别，通过实战案例汲取教训，避免成长误区，通过实际案例，汲取国内优秀一线主管的成长经验。

1、基层管理的四个独有特点

2、一线主管应避免的五大成长误区

3、案例讨论：重重跌倒之后的管理者

4、一线主管的能力要求

5、案例学习：张班长的“三板斧”

6、技术型出身的一线主管向管理型进行转变的秘诀

7、案例学习：张安的成长经验

**三、安全生产重于泰山——安康型班组建设能力提升**

本章教学价值：明确班组安全管理的要点和方法，形成安防机制和文化。

1、一线主管的安全责任

2、把安全理念植入每一格员工的内心

3、开展周安全日活动

4、案例学习：某公司周安全日活动如何开展

5、针对重点人员，重点教育

6、案例学习：一次有效的班前安全教育活动

7、打造严格规范的安全制度文化

8、劳动保护是屏障

9、案例学习：艰苦环境出成绩的奥秘

10、工业卫生不可忽视

11、案例学习：沉重的代价

**四、基层团队学习机制的建立**

本章教学价值：学习型组织建设的方法和具体措施。

1、学习型组织学什么，怎么学

2、最有效的学习方式有哪些

3、一线主管教练式辅导的有效四招

4、如何提高班组员工的技能

5、教导员工技能的四步法

6、案例活动：看他们怎么教

7、如何开展每日一课题活动

8、如何开展轮值班委活动

9、人人做案例、人人是督导

10、班组“传帮带”活动的最佳实践介绍

11、案例：某全国劳模的“传帮带”活动

12、推行岗位大练兵，培育岗位“全能工”

13、案例学习：某企业岗位大练兵活动方案

**五、课程收获总结、列出下阶段行动计划**

**课程二：《基层团队建设与一线员工的管理》（1天）**

**一、班组目标与计划的管控**

本章教学价值：掌握基层目标管理的特点，提升一线主管的工作计划能力

1、基层目标的种类及标准

2、为员工制定目标的方法和技巧

3、案例分析：目标设定的注意事项

4、目标沟通的要点与技巧

5、一线主管如何协助员工执行目标

6、案例讨论：没有金刚钻，不揽瓷器活

7、有计划则立，没计划则废

8、案例分析：细化计划，实现目标

9、班组计划的分解与派生技术

10、案例学习：小王班组管理的教训

11、案例学习：许源班组管理的成功经验

**二、基层团队绩效管理注意事项**

本章教学价值：掌握班组绩效管理的要点及方法，建立适宜的绩效管理机制。

1、绩效管理必须以人为本

2、案例学习：小李的变化

3、基层绩效管理的特征

4、基层绩效全过程管理的秘诀

5、绩效每月分析

6、绩效反馈的要求与技巧

7、案例讨论：老孙的管理工具

8、绩效管理的透明化

**三、一线主管如何树立威信**

本章教学价值：让一线主管掌握树立威信的方法和思路，让管理变得简单。

1、案例讨论：如何解决“我过一会再去”

2、一线主管树立威信的四大主要途径

3、案例学习：自控力把他推向成功

4、视频案例：员工的需求

5、关爱员工、以心换心的技巧

6、案例讨论：永远的怀念

7、权威与恩典并用

8、提高个人影响力的秘密

9、讨论：一线员工流动率为什么高？我们能做些什么？

**四、如何激励员工，建设和谐团队**

本章教学价值：一线主管职权不大，如何激励下属。

1、激励员工的基础知识和实用技巧

2、表扬的技巧和批评的注意事项

3、案例讨论：如何面对技能突出的“刺头”员工

4、如何正确地引导不同类型的员工

5、如何正确的面对和处理团队中的“小圈子”

**五、把握管理的生命线-----将沟通做到极致**

1、案例学习：没有沟通就没有管理

2、管理沟通攻心为上

3、案例分析：优秀员工的评选

4、案例讨论：严强管理成功的原因

5、如何开好班前会

6、如何做好交接班中的信息沟通

7、如何组织好周安全日活动

8、如何做好安全信息交底，做好安全生产

9、案例讨论：一次班前安全沟通会

10、看板管理、公开透明、减少抱怨

11、思考：为什么下属很难说出自己的真实想法

12、放下领导的架子-----三知五必访

13、案例学习：班长陈明的启示

14、管理沟通要的8大有利时机

15、在沟通中激励员工的积极性

16、案例学习：梁兵班长的成功做法

**六、课程收获总结、列出下阶段行动计划**

**六、专家团队：**

**焉本泽** 百朗教育签约合作生产顾问，精益六西格玛黑带（美国BMGI颁发），MTP-TTT 资格认证（日本产业训练协会），从事工业工程IE，精益及六西格玛20年时间，中国各种所有制企业工作背景（央企，外企，民企，集体）。

**钱宏峰** 百朗高级培训师，高级职业经理人、企业培训师，高级人力资源师、国家级质量管理诊断师、日本产业训练协会认证TWI讲师。北京科技大学工程硕士。 13年制造现场和人力资源管理经验，12年专业培训工作经历。曾经在北京·松下彩色显象管有限公司（松下在华第一家合资企业）就职20年，担任部门经理和总监。

**王聪** **百朗特约生产管理专家，**清华大学客座教授，北京大学客座教授，国家职业经理研究中心专家，中国企业家联合会特聘讲师 ， 中国竞争力研究中心特聘专家，中国管理协会管理创新大奖获得者，中国管理协会培训教案奖获得者，中基层领导力，班组建设、现场管理领域知名实战专家。

**王铁力** 百朗高级培训师，企业公司高级顾问,着名生产管理讲师、工商管理硕士，曾担任IBM公司生产部长，并先后在深圳富士康集团、深圳理光等公司担任生产运营管理工作。

**沈怀金** 百朗教育专家讲师，10年大型制造业管理经验，5年管理咨询和培训经验，教育部“卓越工程师培养计划”项目组成员，深入掌握日企、台企管理思想，为累计超过300多家企业提供调研诊断、现场咨询、培训等管理升级服务，结合中国企业实际情况，给出针对性解决方案，轻松实现高效管理。

**李近强** 百朗教育专家讲师，中国电子信息产业发展研究院特邀专家，中国工业评论杂志社特邀专家，赴日韩留学，深入学习“精益生产”，25年的企业生产运营管理从业经验，相继经历国企、欧美企业、日韩企业、民营企业，对外企及民企的企业运营模式及文化熟悉了解。

**王维宝** 百朗教育专家讲师，“引爆中国第一执行力”美誉的“OEC管理模式”推广专家，企业文化落地思路与方法、领导力执行力提升、精细化管理、团队建设、班组建设等课题的研学专家。 现兼任中国企业家联合会、清华大学继续教育学院、中国人民大学、中国海洋大学、浙江大学等多家培训管理机构的高级顾问。

（每次培训从以上专家中选配，以实际通知到会专家为准）

1. **培训费用**

 **2800元/人**（含培训费、资料讲义、学习文具、培训午餐），开具培训费电子或纸质发票；如需安排住宿，会务组可统一安排，费用自理；

 **七、报名及咨询联系：**

报名咨询：010-52115289、1336079585（微信同）

报名邮箱：604005378@qq.com

联 系 人： 杨帆 老师

附件：参训报名回执表

**班组长生产一线主管管理能力提升高级培训**

**报名回执表**

报名方式一：请将报名回执表填写清楚后发至**604005378@qq.com** 杨帆 收

报名方式二：加微信**13366079585**在线提交报名表

|  |  |
| --- | --- |
| 单位名称 |  |
| 通讯地址 |  | 邮编 |  |
| 联系人 |  | 联系电话 |  | 传真 |  |
| QQ |  | 邮箱 |  |
| 参会企业身份确认(百朗会员必填，在□打勾)：□ 本次新加入百朗会员□ 标准会员□ 中级会员□ 高级会员□非会员 |
| 学员姓名 | 性别 | 职务 | 手机 | 是否安排住宿 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 增值税发票开票信息（在□打勾)： □专票 □普票 | 单位名称： |  |
| 纳税人识别号： |  |
| 单位地址、电话： |  |
| 开户银行、帐号： |  |

 (此表复印有效)