**管理者的领导力与影响力**

面授时长：2天

课程费用：4800元/人

课程对象：各部门总监/经理，人力资源总监/经理，培训经理，内训师等中高层管理者

**课程收获**

1、了解中层管理者的角色定位及所需管理技能；

2、运用团队构建、管理及激励的有效方式方法；

3、运用目标管理、任务分配、沟通技巧等管理技能。

**课程特色**

1、理论系统强，在理性的思维下面主张以案例分析感悟在管理工作中遇到的各项问题；

2、结合了情境领导一，与情境领导二两个版本的精华；

3、融入了MAP领导才能发展系统的观点，更加贴合实际。易于理解并应用。

**课程大纲**

前言：

影响绩效的三要素：领导者、被领导者、环境

一、管理与领导

未来有效的经理人扮演的新型角色

有效经理人的职能

成功与有效对被领导者所带来的影响

视频：领导者的品质

影响力的五大基础

领导者的定义

传统管理者与现代领导的区别

二、领导变革—领导力理论的发展趋势

1、人的变化—关于人的理念与价值观

2、被领导者需求的变化

3、领导理论与实践的发展重要阶段

4、领导者特质

5、两种不同的影响行为

6、布莱克管理方格理论

7、情境领导模式的三项技能

8、确定任务—领导的起点

9、关于目标中的角色-任务-行为如何划分

10、案例分析：如何细分工作

11、测试：领导风格测量

三、情境领导第一项技能—诊断

1、领导的起点：为了怎样的任务

2、完成任务两大要素

3、诊断下属：衡量员工发展的两把尺子

4、在任务面前员工的四种状态

5、视频学习：如何诊断下属

6、讨论：学习技能的四个阶段

7、员工发展的四个阶段

8、画一画：不同阶段员工的特点

9、四个发展阶段员工的需求

10、案例训练：吉尔升职记

四、情境领导第二项技能—弹性

1、两种不同的领导行为

2、视频学习：如何通过指导行为把事做好

3、视频学习：如何通过支持行为把人调动

4、情境领导模型---四种不同的领导风格

5、四种不同风格特点与差异

6、四种风格实施要点与注意事项

7、如何实施指令式的领导行为

8、如何操作教练行为

9、如何支持部属，对部属进行赋能

10、如何实施授权行为

11、演练：四种领导行为如何说？

五、情境领导第二项技能—匹配

1、情境领导模型—如何运用四种领导行为匹配部属的成长阶段

2、视频练习：如何甄别领导行为与部属发展阶段

3、督导过度与督导不足—管多与不管对部属产生的影响

4、员工绩效下滑的原因分析

5、如何控制员工退化的步骤方法

六、情境领导第三项技能—建立伙伴关系

1、如何与部属建立绩效合伙人制

2、建立绩效伙伴关系的步骤

3、绩效伙伴关系表

4、如何解决领导与部属发展阶段的分歧的步骤

5、案例练习：发展阶段与领导关系

七、案例研讨—情境领导力实施操作要点

1、案例训练：如何对新员工进行绩效辅导

2、案例训练：如何对部属进行能力开发与培育

3、部属能力开发的方式与渠道

4、案例训练：如何改善与部属之间的敌对情绪

5、案例训练：如何对部属进行有效授权

6、案例训练：如何处理优秀部属的离职

专家简介

原施乐（中国）华中大区经理 张老师

实战经验

曾任施乐（中国）华中大区经理、联想集团大客户销售主任，有着长达十年的管理经验。对专业销售技巧、沟通谈判、客户服务管理等有深刻的体会与经验，同时主管施乐湖南、湖北、江苏、浙江、河南五个省的人员。

授课经验与影响力

曾为上百家著名外资、国有大型企业进行管理技能、领导力与艺术、客户服务管理、专业销售技巧培训，有着400余场的培训经验。

专业背景

美国DDI机构认证讲师、德国莱茵商学院认证讲师、美国领导力研究会讲师、中国职业经理人研究会特约专家。

授课风格

生动幽默，深入浅出，引导和控场能力强，极富感染力；授课内容丰富实用，案例真实生动，鲜活幽默；以极强的语言感染力、生动的现场氛围获得了每个受训企业极高的口碑。

主讲课程

管理者的影响力与领导、高绩效团队建设与管理、MTP-中层管理提升训练、领导力提升、团队建设与协作、销售团队的管理、成功销售的六项修炼。

服务客户

汉高乐泰、万科、海尔集团、中国石化、中国石油、美的集团、TCL集团、中粮集团、伊利集团、中国人寿、中国平安、中国银行、中国工商银行、中国农业银行、广东移动......