

# 中层经理管理能力提升

产品名称	中层经理管理能力提升
公司名称	惠州市百慧丰企业管理咨询有限公司
价格	4800.00/人
规格参数	
公司地址	惠城区演达大道2号曼哈顿广场25楼2517室
联系电话	0752-2600191 17507528885

## 产品详情

### 中层经理管理能力提升

### The Improvement of Management Capabilities

类型/Type：公开课 Public Training

语言/Language：中文Chinese

费用/Fee：4800元/人RMB

#### · 排期/Schedule

上海：2022年02月25-26日、2022年08月12-13日

北京：2022年03月18-19日、2022年09月16-17日

深圳：2022年04月22-23日、2022年10月21-22日

成都：2022年04月28-29日、2022年07月29-30日、2022年07月29-30日

广州：2022年05月20-21日、2022年11月18-19日

苏州：2022年06月10-11日、2022年12月02-03日

#### · 培训议程/Agenda

08:30-08:55 签到 Register	12:00-13:00 午餐 Luncheon
09:00-10:30 培训 Training	13:00-15:30 培训 Training
10:30-10:40 茶歇 Coffee Break	15:30-15:45 茶歇 Coffee Break
10:40-12:00 培训 Training	15:45-16:30 结束 Training end

## · 概述/Overview

### 课程背景：

中层经理是连接高层和基层的桥梁，起着承上启下的纽带作用，高层的理念、战略要靠中层执行落实到基层，方能落地生根实现企业目标。然而，中层经理半路出家的现象Z多，他们缺少对管理角色、管理方法的认知，没有及时实现角色转换，也没有系统掌握系统管理技能和知识，不能胜任管理职位，没有起到应有的作用。

有句名言，叫“世界上唯一不变的，就是世界一直在变化着”，从业务骨干到管理中层，站的角度，做的事情，每天事务的重点，管理者需要的能力，一切都变了，可很多中层还是在运用着过去的经验、想法和逻辑，在处理这不同的事情。是因为他们没有“管理意识”吗？经过老师大量的访谈和调研发现，很多管理者并不是不想做好管理，而是没有完善的、趁手的管理工具。所以，本课程将从中层的管理角色转换做切入点，从管理者的自身影响力提升出发，打造个人品牌，提升个人领导风范，从选人打造团队开始，到管人用人，培训发展，H来激发团队留住人才，和团队一起成长、发展，并结合企业经典案例，全面破解中层管理的密码，深度解密中层成长基因，主要就中层的角色认知和基本管理方法给出系统解决方案。

本课程秉承“系统”与“插件”的理念，管理者先认清自身角色和管理本质、管理自我品牌与有效输出，以提升影响力为核心“系统”，众多应用场景的小工具、干货为“插件”，帮助管理者从搭建团队开始，到分解工作、授权委责、培训发展，并以不同激励手段留住企业人才作为管理闭环，希望用两天的时间，提供更多的“管理武器”给中层管理者，进而达到大大提升中层“管理意识”的Z优结果。

### 课程收获：

#### 让学员

理解管理者选人的素质模型及管理者角色认知

理解和掌握管理者的个人领导风范打造

理解和掌握如何管理和经营管理者的自我品牌

理解和掌握如何快速识别人才、理顺团队成员结构，做到团队内部结构平衡

理解和掌握管理者如何在会议、汇报、分享中的演讲技巧

理解和掌握团队建设，团队管理，带队伍的逻辑思路和操作方法

理解和掌握如何知人善用，科学授权

理解和掌握作为管理者，在面对问题时，如何带领团队分析与解决

D一单元：管理者素质模型和角色认知

1. 管理者背负的三个主要角色
2. 三个核心角色对应的核心能力及行动需求
3. 管理者应具备的核心能力

- 模型、方法、工具

1. 管理者年历
2. 管理者角色谱
3. 领导力起源：沟通视窗

第二单元：管理者的影响力及团队组建

1. 气场：管理者应该有的风范
2. 品牌：管理者的个人品牌运营
3. 表达：管理者的工作演讲技巧
4. 识人：与人相处先别看走眼
5. 定点：认准人才的要素
6. 募才：强人加入团队的逻辑

- 模型、方法、工具

1. 反馈数据表
2. PREP 模型
3. 金字塔法则
4. 贝尔宾团队角色
5. 4D测试法

-模型、方法、工具

1. 关键时刻MOT
2. 学习地图
3. GROW模型
4. 4C 提问法
5. 员工指导矩阵
6. 麦克米兰成就动机
7. 培训信息收集表

第四单元 从战略层面支持团队发展

1. 承启：向上管理，向下赋能
2. 抢筹：从公司为团队获得发展支持的方法
3. 双赢：能够资源整合才是高手
4. 建网：职业经理人需要为团队寻求空间
5. 总结：中层的持续成长路径

-模型、方法、工具

1. OGSM工具
2. 需求三角
3. 互利点分析表
4. 关系网模型
5. 核心素质模型

第五单元 管理者如何高效分析与解决问题

1. 理解：如何抓住问题本质？
2. 描述：选择解决问题的切入点
3. 风暴：激发解决问题思路的方法工具

### 第三单元：有效辅导下属与激励员工

1. 融合：帮助新人尽快融入团队的技巧
2. 发掘：用教练的方式激发员工潜力
3. 引导：下属的成功才是管理者的成功
4. 诊断：员工业绩不佳的根源所在？
5. 进化：让团队“自动”成长的秘诀
6. 盘活：如何调动不同类型员工的积极性
7. 培训：正确培训团队的路径

4. 拆解：把问题拆解到元问题的方法

5. 管控：如何扎实有效地推进问题解决？

（注：内训课程内容可根据企业需求定制选择和调整）

#### · 讲师介绍/Lecturer

姜老师

I 10年+经验 『实战派』 培训专家

I 大型金融集团培训总监

I 客户服务顾问专家，『客户体验』挑战者

I 成功为108家企业打造『明星客服团队』

I 情境体验式培训专家

I 世界500强企业 『首席合作导师』

I 英国博赞思维导图 『认证管理师』

I 某大型制造企业常年管理顾问，期间成功培养至少80名新晋管理者，实操经验丰富

I 全国授课1000+场，服务人数超10000+

I 先后为网易、中信资本、招商银行、强生药业等大型集团企业提供服务

#### 擅长领域

姜老师具备超过15年的企业管理及培训经验。曾带领数十人的销售团队，设计、组织、举办高端国际峰会、工作坊、公开课培训、企业内训、咨询项目等1000+场，服务人数超10000+。对管理工作中的团队管理与激励、流程优化、新客户开发、销售技巧辅导、客户服务与维护等关键环节有独到的见解和实战经验。曾任大型金融集团培训总监，带领培训部门开展培训体系搭建、阶梯人才培养计划、管培生培养、

移动学习运营、内部讲师培养认证等工作。

## 课程特色

- 实战性强，案例丰富前沿，大部分取自真实经历，干货满满。
- 情境体验式教学模式，真实的场景模拟演练，问题现场还原，逐个击破。
- 课前充分调研，根据学员特色，灵活调整，针对性强，绝不一个课件讲天下。
- 轻松幽默、互动性强，配有学员提问与解答环节。

擅长课程（可根据企业需求定制内训）：

职场软技能：

ü 《掌控沟通力》

ü 《引爆视觉力》

ü 《职场新人生存指南》

ü 《新晋主管难题训练营》

销售类：

ü 《电销成长日记》

客户服务类：

ü 《照亮客户 – 卓越客户服务》

ü 《客户投诉救火队》

## 客户案例

LexisNexis、TNT亚太、达能亚太、展讯通信、GKN中国、博斯特中国、氰特化学、HMD建筑设计、唐纳森中国、泰科电子、飞格物流、罗德公关、凯捷中国、炬力半导体、华新水泥、中信资本、中信集团高山别庄酒店、ClubMed、罗克韦尔柯林斯、网易、凯毅德汽车系统、轻轻家教、璐彩特化学、Autodesk、罗克韦尔柯林斯、广州贵金属交易中心、招商银行、金赛药业、强生药业、中国邮政

