

# 《团队绩效管理》

产品名称	《团队绩效管理》
公司名称	上海尊心教育科技有限公司
价格	30000.00/天
规格参数	
公司地址	上海市闵行区金都路4299号6幢3楼E37室
联系电话	051257905112 18915754998

## 产品详情

### 《团队绩效管理》课程大纲

#### 【课程介绍】：

“在成为领导前，你的成功同自己的成长有关；在成为领导以后，你的成功都同别人的成长有关”  
--杰克·韦尔奇

韦尔奇的这句话说明企业的经营和发展只有优秀的领导是不够的，还需要培养、建设优秀的、高绩效的团队力量才能成就企业的经营目标。团队管理是现代企业管理核心，管理大师彼得·德鲁克曾经说过：“任何管理的成功都是管理者的成功，任何管理的失败都是管理者的失败”，形象说明了管理者对一个团队的重要作用。作为一名经理人，你有以下烦恼困惑吗？

为什么提高团队绩效总达不到预期效果？

如何才能快速地带领团队创造出佳绩？

如何对团队成员进行激励以鼓励士气？

对人进行管理其实就是场心理战。几乎所有成功的经理都是社会心理学家。人是管理的核心，而人的核心则是人的心理。本课程通过案例与演练深入浅出地剖析了团队管理的5P要素、工作目标计划管理、绩效管理激励技巧、打造高效执行力、如何通过有效地沟通完成促进团队走向高绩效。低效率靠管理，高效率靠激励，在团队中作好激励管理、发挥团队的最大效益。授课形式采用企业教练技术，分组讨论，角色扮演，情景模拟等帮助管理者提高管理能力，增强员工归属感、改善心态绩效和行为绩效，发挥团队优势，实现企业目标。

#### 【培训收益】：

- v 了解高绩效团队的特征，学习团队目标计划分解能力。
- v 学会如何打造高绩效的团队，绩效考核优化方法。
- v 掌握团队管理的5P要素、程序和方法。
- v 变革型领导者的五项能力：自我超越、预见、价值整合、授权、激励。
- v 掌握打造高效执行力团队的方法和技巧。
- v 如何说服别人的心理技巧，影响力6大心理学原理，快速与对方达成共识。
- v 掌握高情商管理艺术：知人善用、以身作则、开放的沟通、激励团队。
- v 掌握有效提升团队领导能力的技巧，高职业EQ管理者的五大标准。
- v 认识自我：情商测评，懂得如何去激励下属，提高员工的工作积极性。
- v 通过大量演练认识自己的影响能力现状、发现改进空间，制定改进计划。
- v 高效管理团队，降低企业组织成本，有利于组织发展。

**【授课方式】：**

针对客户需求定制课件，注重困扰问题解决和现场解疑答惑，行动学习教练式辅导培训采用案例分析、分组讨论、角色扮演，AB角训练、心理测评、情景模拟和实战演练，课程氛围轻松活泼，激发学员的学习兴趣，在内在感悟和方法练习中获得技能提升，改善心态绩效和行为绩效。

课程具有极强的实用性：30%的理论+40%的方法+30%的实例。

培训课程提倡以人为本、感悟为宗、实操为要、效果为王。

体验式培训：互动性强、幽默、生动、亲切。

专业背景、前瞻理念、独到观点、丰富实践经验构成独特课程体验。

**【培训对象】：**企业副总、各部门经理、主管、各级中层管理人员、新提拔的、从专业人才转型到管理的、晋升到高层管理以及其它预备管理人员

**【授课时间】：**2天

**【课程大纲】：**

第一单元：热身活动，分组团建

1、全场热身活动：《抓小奴》

随机安排学员两两相对，AB角训练反应速度。

2、团建展示PK：《旗人旗语》

按照参训学员人数分组，组建团队，各队分别选出司令、政委、起队名、队呼，设计队旗，讨论列出理想团队期许和培训期待、并进行团队风采展示，引爆大家参训的士气和激情，绘制摘星榜PK分数表。

## 第二单元：团队管理的5P要素

### 1、什么是团队

(1) 认识团队 (1+1=?)

(2) 队与群体的区别

视频赏析：团队合作有肉吃

(3) 团队行为曲线

讨论：请分析团队与群体之间最大的区别是什么？

### 2、团队管理的5P要素

(1) 如何用EQ情商来招人、识人、育人、用人、留人

案例分析：罗斯福的关心

(2) 发动集体智慧制定清晰共同目标

(3) 行动计划表：每个人随时有正确的事情做

(4) 团队及成员定位：领导者，执行者，沟通者，控制者，评价者

(5) 团队授权，何时授权？如何授权？团队授权四步骤：

I 确定任务

I 选择人员

I 明确沟通

I 督导和教练

案例分析：授权后明确沟通：5W2H原则

(6) 控制的技巧包括：

u 命令追踪

u 反馈控制

u 撤回授权

案例分析：授权过程中，应该避免的行为

### 3、团队管理之绩效目标

#### (1) 目标体系的内在逻辑

思考：猴子下山丢了玉米丢西瓜的原因是什么

#### (2) 有效目标的SMART原则

现场作业：如何规划自己的工作计划？

#### (3) 目标金字塔：公司级目标制定

u 工具一：德鲁克企业七大关键领域目标

u 工具二：BSC平衡计分卡

#### (4) 目标管理计划的执行步骤：部门级目标分解

u 工具一：鱼骨图分解

故事分享：爱丽丝的故事，石匠的故事

u 工具二：公式分解法

u 工具三：职责转换法

#### (5) 员工级目标分解“四步骤”

u 计划的好处

u 计划要素

案例分享：上任仅三天的车间主任

u 计划制订

u 计划审定

现场练习：拟定自己的工作计划

#### (6) 设定合理目标值

实战训练：物业KPI指标分解下达方式演练

第三单元：工作指标计划分解

### 1、企业目标分解

#### (1) 目标从哪里来？

#### (2) 企业目标和个人目标关系

- u 短期目标：工资、奖金等物质层面
- u 中期目标：职位、发展等职业规划
- u 长期目标：企业文化、价值观念等精神层面

(3) 相互信任 (信任的基础是什么?如何建立?)

案例分析：企业文化对企业团队的作用是什么?

(4) 关心、帮助每个人(从哪些方面着手才是最有效的?)

I 沟通良好 (如何才能有效的沟通?)

I 分工与授权 (在具体工作中如何操作?)

I 合理的激励 (没有足够的条件怎么办?)

(5) 合理、完善的制度(制度目前不合理怎么办?)

(6) 融洽的团队气氛(用什么方法培养良好的工作气氛?)

案例分析：如何建设与企业团队想适应的企业文化?

## 2、绩效计划监控

(1) 员工工作信息的收集

(2) 目标执行过程中的跟踪检查

u 采取有效的工作跟踪方式

u 绩效监控过程中的误区

u 绩效监控面谈关注问题

实战演练：如何对下属工作绩效进行检核

(3) 团队绩效绩效考评

u 月度考核的内容及结果应用

u 半年考核的内容及结果应用

u 年度考核的内容及结果应用

(4) 考核失真现象解析及解决办法

互动：“汉堡原则”在绩效面谈中的应用

## 3、绩效面谈及绩效改进

(1) 如何准备一次有效的绩效面谈

(2) 绩效面谈流程

I 开场白

I 表达、提问、倾听

I 异议的处理

I 形成一致意见，绩效面谈结束

I 分析工作绩效差距

I 确定绩效改进的内容及改进措施

案例分析：研发部王经理和下属小李的一次谈话

第四单元：绩效管理激励技巧

1、什么是激励

(1) 为什么下属需要激励

u 职业倦怠的产生及原因分析

u 矢不激不远，人不励不奋

u 管理的最高境界是让人拼命工作而无怨无悔

案例讨论：激励的功能有哪些？

(2) 激励的核心是什么

I XYZ理论

I 马斯洛需求层次理论

实战演练：如何以人为本管理？

I 激励的DNA

I 激励的六大因子

角色扮演：激励的DNA测试

2、需要层次理论激励

(1) 对需要层次理论的解释

(2) 需要层次理论对管理工作的启示

(3) 需要层次理论在管理工作中的实际应用

案例分析：我的助理辞职了

(4) 激励的误区

### 3、双因素理论激励

(1) 双因素理论内容

(2) 对双因素理论的解释

(3) 双因素理论对管理工作的启示

(4) 双因素理论在管理工作中的实际应用

案例分析：下属小王的工作苦恼

(5) 激励的四原则

I 公平原则

案例分析：“一辈子追求公平感”的小叶

I 系统原则

I 时机原则

I 清晰原则

### 4、团队激励措施

(1) 问题引入：贵司是如何激励员工?你对激励的心得?

(2) 建立激励机制

u 了解员工需求(进行员工满意度调查)

u 确认当前员工看重的需求因素

u 确定具体激励措施

u 将激励措施制度化

案例分析：某世界500强企业激励机制的建立

(3) 实用激励方法

I 信任 认可-表扬-赏识 (如何培养对工作的成就感?)

I 承担责任 (为什么要为下属承担责任)

I 关心、帮助团队成员（工作与生活如何协调？）

I 薪水与升迁（物质基础还要有保障）

I 工作兴趣（如何才能把工作当成是一种兴趣？）

I 合理的制度（公平、公正、公开）

I 工作气氛（是一种软化剂）

I 企业目标与使命（最终的解决方案）

讨论：激励方法的综合运用

第五单元：打造高效执行力

1、执行力的概念

（1）什么是执行？什么是执行力？

案例分析：华为执行力3化理论

（2）执行力的重要性

u 执行力对组织的重要性

u 执行力低下是企业管理的最大黑洞

案例分享：日企收购国企后怎么办？

u 强大的执行力是实现战略的必要条件

（3）团体活动：《眉目传情》

2、执行力缺失的原因

（1）组织没有形成强有力的执行文化

I 领导者缺乏表率

I 制度、流程的缺失或不够完善

I 缺乏监督和考核：没有奖惩（考核结果的运用）

案例分享：地毯上的纸团

（2）个人执行力缺失的原因

u 借口多，不愿承担责任

u 拖延磨唧，缺乏行动



案例分析：太活络竟辞退？

u 没有上进心，自我要求标准低

u 意志不坚定，缺乏毅力，不能吃苦

心理测评：你的情商有多高？

### 3、怎样提升组织执行力

(1) 提升组织执行力的方法

(2) 落实锡恩4R执行力系统

I 结果定义Result

I 一对一责任Responsibility（责任承诺）

I 监督检查、跟进追踪Review

I 奖惩分明，回报员工reward（优者奖，劣者罚）

(3) 完善制度、简化流程

u 领导者做好表率

u 铸就强执行力文化

实战训练：《激情节拍》

### 4、提升个人执行力的方法

(1) 执行开始前：决心第一，成败第二

(2) 执行过程中：速度第一，完美第二

(3) 执行结束后：结果第一，理由第二

案例故事：致加西亚的信

(4) 铸就强执行力文化：凡是工作，必有计划；凡是计划，必有结果；凡是结果，必有责任；凡是责任，必有检查；凡是检查，必有奖罚！

案例分析：曹操割发代首

### 5、注重团队合作

(1) 充分发挥个人的特长； $1+1 > 2$ ；

(2) 倡导团队合作的氛围。

团队训练：《人椅PK》

(3) 确立主人翁地位，培养员工归属感；

第六单元：总结升华

1、本课程我感触最深的地方是：

(1)

(2)

(3)

2、我将在自己的工作（生活）中改变如下：

第七单元：现场解疑答惑

授课咨询热线:朱老师18915754998 微信号：lvyouwv

### 【郭敬峰老师】

压力情绪管理专家

团队绩效提升专家

2015-2019年度“中国培训百强名师”

美国N.G.H催眠治疗师

高级企业EAP执行师

国家二级心理咨询师

猎聘网特聘讲师

TTT魅力培训师

NLP企业沟通师

心健康幸福推广联盟 创始人

### 【讲师简介】

郭敬峰老师是高级企业EAP执行师，国家二级心理咨询师，163诚信品牌认证讲师，芒果传媒主办全国第一届“十大杰出金牌讲师”网络评选冠军，中国讲师网评选2018年度“金话筒百强讲师”及2016、2017年度优选“中国培训百强名师”、猎聘网特聘讲师、必然干部培训学院客座教授、上海财经大学创业导师，在中华讲师网和网易云课堂2015年度中华风云讲师评选中荣获“中国精品讲师”荣誉称号，有16年丰富的管理咨询、企业EAP员工心理关爱服务经验，获得美国国际催眠师协会授予的“NGH催眠

治疗师”和台湾华人临床催眠师协会授予的“TAH资深催眠师”，擅长压力情绪管理和团队绩效提升训练，被学员誉为“压力绩效管理专家”。

职业经历从市场营销、培训经理、运营总监到总经理高级职业经理人，先后就职于希尔顿酒店、中企动力科技股份、心融集团德瑞姆心理教育机构、影响力教育训练集团等知名企业，整合酒店、IT电商、企业管理咨询、心理学教育培训等行业16年的企业管理智慧。专注压力情绪管理、高效沟通艺术、催眠式营销技巧、企业管理心理学、团队凝聚力、执行力提升等绩效优化解决方案，以提高职场人士心理资本和提升工作绩效为己任，课程广受各类大中型企业及政府机构好评。

郭老师有丰富的企业EAP管理培训经验，始终致力于职工身心健康服务，塑造企业人文关怀。课程内容追求实战、实操、实用，提升团队幸福感和企业绩效，授课对象包含企业中高层管理者、基层员工，课程具有极强的实用性，提倡以人为本、工具为要、效果为王。体验式培训注重参与性和互动性、在感悟中学习获得积极的成长体验，提升员工心态绩效和行为绩效，形成独特的培训风格。

### 【爱心使命】

为了共襄教育培训行业盛举，他协同中国商业领导力第一导师易发久先生倡议发起成立中国培训产业联盟。

为了弘扬助人自助的核心信念：“传播爱，人人都是幸福推广大使！”他创立了心健康幸福推广联盟。

郭敬峰立志毕生致力于14亿中国人心理健康的幸福推动，坚信并笃行：以心为尊，积善成德，心健康-新幸福，让每个生命自由绽放！

### 【授课特点】

针对客户需求定制课件，注重困扰问题解决和现场解疑答惑，行动学习教练式辅导培训采用案例分析、分组讨论、角色扮演，AB角训练、心理测评、情景模拟和实战演练，课程氛围轻松活泼，激发学员的学习兴趣，在内在感悟和方法练习中获得技能提升，改善心态绩效和行为绩效。

课程具有极强的实用性：30%的理论+40%的方法+30%的实例

培训课程提倡以人为本、感悟为宗、实操为要、效果为王

体验式培训：互动性强、幽默、生动、亲切

专业背景、前瞻理念、独到观点、丰富实践经验构成独特课程体验。

### 【主讲课程】

- 1.《与情绪压力共舞》
- 2.《高效沟通艺术》
- 3.《职业情商EQ与团队管理》
- 4.《催眠式销售技巧实战训练》
- 5.《打造感恩阳光心态》
- 6.《企业管理心理学》
- 7.《高效时间管理》
- 8.《9500后新生代员工管理》
- 9.《EAP员工关爱心理健康知识讲座》
- 10.《团队凝聚力、执行力、责任心提升》

## 【服务客户】

服务和指导过的客户包括：中国航天科技集团、中船重工、中航商发、外高桥造船、中国建筑集团、中国水利水电、中国印钞造币、中国联通、中国电信、中国移动、中国铁通、建设银行、工商银行、中国银行、农业银行、招商银行、交通银行、邮政储蓄银行、中信银行、上海建工集团、隧道股份、中石油、中石化、国家电网、广州学而思教育，广东海德集团、建众智业、上海浦东国际机场、上海燃气集团、绿地集团、景瑞地产集团、海怡建筑、太平洋保险、平安集团、太平人寿、一汽大众、奔驰汽车、东风汽车、宝马汽车、可口可乐、红星美凯龙、华为、上海宝钢、大唐集团、飞乐音响、亚太国际蔬菜、五得利面粉集团、同程旅游、58同城、猎聘网、佰和优活、艳阳度假旅游集团、平安好房、富士康集团、博世（中国）投资、精元电脑、鼎鑫电子、仁宝电脑、南亚电子、神达电脑、纬创资通、纬视晶光电、苏州腾晖光伏、合肥翰博高新材料、信业能源科技、山东高创建设投资集团、陆浦投资集团、上海致达集团、上海国际医学园区、一米婴光妇幼用品、长妇幼医院、苏州儿童医院、池州市人民医院、北昂医药、上海玛萨美容、星空医疗美容、俏佳人医疗美容、激想体育文化、飞力物流、江河幕墙、金陵大酒店、迁安弘毅学校、南京航空航天大学、苏州大学、杭州警察学院、上海市疾控中心、朔州市教育局、昆山人社局、安徽皖信人力资源、江苏爱德基金会、昆山周市人民政府、成都市中小企业服务中心、长沙经济开发区管委会、安庆殡仪馆、合肥市民政局、徐州市妇联、河北省企业家协会等知名企业、政府及教育机构。

## 【学员评价】

郭老师的课程内容专业详实，授课风格生动风趣，职业素养严谨开放，案例分析新颖实用，讲课认真负责，课堂气氛活跃，很受大家欢迎，学下来有收获、欣喜，启迪智慧，很好！

可口可乐饮料（天津）有限公司 陈总

培训内容层次清楚，注重实用性，培训方法灵活多样，与学员互动良好，教学态度热情认真，解答学员疑惑，激发学员的学习兴趣，逻辑性强，专业水平高，对技能提升很有帮助，总体教学效果感觉良好。

一汽大众汽车有限公司成都基地 人力资源 曹经理

郭老师经验丰富、条理清晰、有感染力，讲课技巧生动、教学过程中精神饱满热忱，对培训内容的掌握详实、全面，教学方法注重现场演练，语言流畅、清晰易懂，与学员积极互动，课堂气氛控制良好。

招商银行广州分行 培训负责人 曾小姐

郭老师很好地传授了压力的来源、情绪的体现，缓压的方法，情绪的调整等方面，整个讲座形式新颖，内容丰富，十分吸引人并富有感染力，收获满满。希望老师多来为我们讲课，感恩！

巴城镇“群团干部综合能力提升”培训班

妇联宋主席

最大的收获是学会面对工作纠结时适当的温和而坚定的说No，如何提高职业情商，学会了情绪控制，学会了爱的表达方式，知道了在今后的人生中如何去面对工作中、生活中的压力，掌握了减压技巧和方法，对自我情绪管理很有帮助！

东风汽车《职业EQ与压力管理》学员 尚小姐

郭老师的授课互动性很强，能够抓住年轻人的兴趣点和注意力，在帮助员工学会管理压力的同时，也利于团队建设，非常有收获！

广德东方小贷金融股份有限公司 CEO 芮总

学会了压力管理技巧，压力释放以及如何管控自己的情绪、高情商管理的批评方式，打造职场阳光心态，亲子教育和同事之间沟通方式，管理自己情绪，建立良好人际关系。

中国船舶重工集团第七一一研究所 工会 黄主席

中国联通3天培训《催眠电话营销及职业情商提升》部分学员反馈表：

- 1.通过这次培训，工作上更加有信心，生活中更有激情，家庭更加和谐；
- 2.收获非常多，最重要是人际关系方面，情绪控制和情商提升，感谢老师；
- 3.电话营销技巧，情商、催眠术及对爱情的认识，沟通能力及情商的提高；
- 4.对自己更加认可、老师非常崇拜您，三天时间学习到很多知识；
- 5.压力如何排解，营销技巧提升，幸福生活如何营造；
- 6.学会了沟通，疏导情绪，提升销售技巧...

与众不同的培训，选择郭老师的课很棒。

杭州智联易才人力资源 庄总

郭老师课程设计合理，理论与案例充分，讲课形象生动，感染力强，有亲和力，很好解决学员问题，专业水平高，非常实用，希望有机会更多合作。

苏州广发航空 人力资源经理 曹国胜

备课充分，案例丰富，针对性强；授课氛围轻松活泼；理论与应用结合紧密，寓教于乐，学员反馈收获很多。

昆山国家开发区管委会主任 宣炳龙

授课咨询热线：朱老师18915754998