**高绩效的团队建设**

**开课时间**:

2014年2月28-3月1日重庆 2014年2月22-23日深圳

2014年3月15-16日苏州 2014年4月19-20日上海

2014年8月16-17日兰州

**学习投资:**2800元/人(包括培训、资料费、场地费等) 午餐自理、外地客户可协助预订酒店

**学员对象：企业所有管理人员。**

高绩效的团队建设与管理课程特色与背景

**【学习目标】**

1.认识团队相关内容导读“团队” 中层管理干部技能技巧提升 广州 2013-12-29(1天)中层管理干部技能技巧提升课程主要内容包括：管理者与管理之道；打造高绩效团队；高效沟通与影响技术；激励、育才与执行力。

有效引领后80和90后培训 深圳 2013-12-29(3天)有效引领后80和90后课程培训，认识后80、和90后成长环境及特点，学会后80和90后背景下的团队建设方法，学会后80和90后背景下的员工关系增进和员工关爱技巧，学会对后80和90后的工...

销售团队激活六个一 上海 2013-12-30(2天)销售团队管理课程帮助学员掌握销售团队管理的系统方法；学习销售团队士气提升的有效方法；掌握怎样让销售人员激情工作的技巧；了解如何有效的给销售队伍设计并分解销售目标； 清晰...

Persona授权课程：领导力训练 福建 2013-12-30(2天)Persona授权课程：领导力课程培训，使学员能够理解绩效领导力和变革领导力中3个方面目标、激励、指导的共6个维度行为指标，制定可实施的领导力改善计划，经理人留下书面“行动计划...

本质与特征并对自我团队进行现状分析

2.掌握现代团队领导的核心与最实用的团队领导方法

3.认知团队冲突的本质并掌握处理团队冲突方法与技巧

4.科学掌握团队激励的方法并现场调整团队的整体士气与学员的团队合作心态

5.建立团队成员之间的信任与合作并掌握增进团队信任的具体措施。

6.建设团队，塑造强有力的执行力提高企业绩效

**【课程内容】**

**一、认识团队**

※什么是团队

※高效团队的特征

※ 团队发展的四阶段二、团队领导

※团队领导的职责

※ 团队领导的风格

※独立贡献者与管理者

※管理与领导的区分

※目标领导

※服务领导

※赞赏领导三、解决团队冲突

※冲突的定义

※冲突的来源

※ 现代与传统的冲突观

※ 观看情景影像与研讨

※ 处理冲突的五种常用风格

※冲突风格测试与分析

※ 五种冲突风格的应对策略与方案

※ 团队冲突案例研讨

※ 团队冲突处理的实用技巧四、团队激励

※ 案例分享

※ 激励的概念及三要素

※ 激励与团队成员的价值体系

※激励的“道”与“术”

※激励因素的分析

※ 常用团队激励方法与技巧

※团队的现场心态激励与调整五、团队沟通

※团队沟通氛围的营造

※ 领导的沟通风格对沟通的影响

※公司文化对团队沟通的作用

※ 团队成员的沟通风格

※ 制度保障与沟通渠道的畅通

※ 团队沟通案例分享

※ 团队沟通常用有效技巧

※ 团队沟通的情景模拟与演练六、团队信任

※ 团队信任的分享与研讨

※ 建立团队信任的若干要素

※建立团队信任的常用技巧七、学员分享与课程总结

**课程主讲**

**颜廷录**

《赢家大讲堂》特聘专家

清华大学E-MBA客座教授

中国管理科学学会研究员

世界颜氏总商会顾问

浙大网络等8家企业常年咨询顾问 出版有管理类专著《企业主管成功力学》（中国文史出版社）、《管理功力》（西南交大出版社），以及“赢家大讲堂”发行的光盘《高效管理与自我控制》，北京“影响时空”录制的视频《高效沟通》和《激励推动》等，是国内较早从事企业战略管理、管理技能提升、生产与现场管理的实战型专家。 培训专长：

颜教授有超过十五年的企业管理经验，一直从事于企业顾问、咨询及管理培训工作，能有机的把管理理念、理论和企业实际相结合。培训专长于企业战略、 团队建设相关内容导读“团队建设” 新销售经理必修班—从销售精英到合格的销售团队管理者 南京 2013-10-30(2天)新销售经理必修班—从销售精英到合格的销售团队管理者课程培训，掌握销售团队建设十步法，提升团队业绩，了解提升和评估销售人员业绩的方法，制定和分配合理的销售目标，很好的管理销售团队，了解如何进行团队资源配给，掌握销售管理中的重要工具。

高绩效销售团队久赢真经-销售团队建设与销售人员考核激励 北京 2013-11-2(2天)销售团队建设课程帮助学员了解销售主管的角色和职责，学习如何优化销售队伍的工作效率，建立销售管理机制，提升销售业绩，学习如何建立科学的销售绩效考核系统，如何使激励不仅控制结果，还能控制过程，从而建立成功的销售队伍和部门。

打造巅峰销售团队 广州 2013-11-2(2天)销售团队培训主要内容包括：销售人才甄选的面试问话技术；面试问话考官要处理好的四大关键问题；对候选人解决实际工作问题的能力评估；高效销售团队管理的构建技术；企业高管层领导者和管理者的分工和角色界定；高效销售团队建设背后的关键组合特征表现等。

高效的团队建设培训 北京 2013-11-6(2天)高效的团队建设培训，使学员明确团队与团队精神；了解团队发展的不同阶段及应对方法；清晰自己在团队中的角色及定位，让团队管理者识人用人；通过现场团队游戏和分享，让学员充分感受和认识到团队协作、团队学习的意义，掌握塑造高效团队的方法和团队管理工具。

与执行、领导力、管理技能和生产现场管理。咨询专长于企业规范化管理、商业模式评估与创新。深入挖掘中华民族五千年文化的思想精髓，中西结合，融会贯通,形成了自己的思想体系以及独特的训练课程，在企业培训中课程体系设计清晰合理，配合以大量案例；培训生动流畅，幽默风趣。风格清新自然，善于引导调动学员。真正实战性与操作性。

**联系方式：中企联企业培训网  
咨询电话：010-62885261 传真：010-62885218  
联 系 人：潘宏利 13051501222  
电子邮箱：phL568@163.com  
网 址：**[**www.zqLpx.com**](http://www.zqLpx.com)

**高绩效的团队建设报名回执**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 企业名称 |  | | | | | | | | | 网址及品牌 |  | |
| 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 | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| 学费交纳 | □汇款 □现金 □支票（限北京） | | | | | | | | | | | |
| 发票开具 | 抬 头：（ ） | | | | | | | | | | | |