

易迪思培训手册  
Eddic·Training Brochure

2022

Business Training Choose Eddic

商业培训 选择易迪思

Since 2003



人才赋能 · 管理迭代 · 业务助推

Empowerment · Engagement · Effectiveness

# We Are Getting Bigger Every Day.



## About us 关于易迪思

易迪思(中国)培训中心是中国领先的人才培养及管理咨询服务供应商, 为企业提供项目咨询、人才测评、工作坊、内训课、公开课、在线知识付费课程等专业化高端学习服务。目前, 易迪思的核心业务板块聚焦于通用力、领导力、专业力等学习体系。

公司始创于 2003 年, 商务总部设立在天津, 教研中心总部设立在北京。经过多年的快速发展, 直营分支机构及代表处已经覆盖全国二十多个城市, 市场及服务团队超过 150 人, 专职兼职讲师团队超过 800 人。金牌讲师均为英美管理协会会员、顶级全球 500 强企业中层管理者、清华大学研究学者等。

易迪思结合近 20 年培训服务的经验, 针对企业的管理实际不断总结, 形成了独具特色的课程体系和咨询辅导系统。通过与国内外优秀企业、机构交流合作, 开展标杆学习、主题论坛、沙龙交流等特色服务, 为企业管理者、学员搭建一个多样化的学习平台, 累计为 4000 余家企业提供定制化学习方案。

秉承“增值课程、创新服务”的理念, 易迪思在培训咨询领域的出色表现获得了业界的广泛关注和一致赞誉, 被众多知名企业评为“年度最佳培训供应商”, 并获得“2011 年度中国企业培训行业标杆品牌”、“最受企业欢迎的专业培训机构”和“2014 中国人才 - 年度最佳培训机构”等称号。

未来, 易迪思将不断努力, 为企业提供最佳的人才培养和管理咨询解决方案, 致力于成为中国最优秀的人才培养及管理咨询服务供应商。

# Our History

## 我们的发展历程

### 2013 大事记

确立天津公司为易迪思全国服务中心，北京、上海、广州、深圳等公司为易迪思教学产品研发和讲师培养中心。

### 2018 大事记

业务扩展为 4 大品牌学院：领导力学院，职场精英学院，项目管理学院，IT 管理学院。



易迪思成立于 2003 年，商务总部设立在天津，教研中心总部设立在北京。经过多年的快速发展，直营分支机构及代表处已经覆盖全国 20 多个城市，结合近 20 年培训服务的经验，形成了独具特色的课程体系和咨询辅导系统，已跻身于全国培训咨询行业领先地位。

### 2020 大事记

疫情年，为及时满足 2B2C 学员的线上学习需要，易迪思 2B2C 线上训练营产品及时迭代发布。



# MISSION & VISION Advantage

## 使命

助力企业培养杰出人才

## 愿景

到 2053 年  
服务 500 万家企业  
为 1 亿人次提升核心技能

## 优势

500 强企业持续认可的合作经验优势  
Top100 细分领域讲师团队的专业优势  
20+ 城市顾问团队的服务能力专业优势  
20 年积淀的产品体系持续迭代升级优势

# Our Business 我们的核心业务



We are here  
to provide  
you best solution .



# Contents 目录

About us 关于易迪思	01
Our History 我们的发展历程	02
Mission & Vision 使命 & 愿景	04
Advantage 优势	05
Our Business 我们的核心业务	06
Our Lecturer 我们的讲师	18
Learning Card 公开课学习卡	188
Business Distribution 业务分布	190
Training Process 企业内训流程	191
Our Customers 合作客户	192

# Leadership

## 领导力

领导自我		28				
Leading Self						
C S H	塑造影响力 (线上沙盘) Influencing Skills (Online Sandbox)	29	P	M1	M2	M3
C	个人画布 Personal Canvas	30	P	M1	M2	M3
	新任经理角色转换 Role Change for The New Managers	31	P	M1	M2	M3
C	奥卡姆剃刀®管理法 Occam's Razor Management Method	32	P	M1	M2	M3
W	优势管理者工作坊 Workshop for Superior Managers	33	P	M1	M2	M3
	给团队管理者的时间管理课 POA Time Management	34	P	M1	M2	M3
	MBTI 性格解码 - 认知自我 MBTI- Personality Decoding - Self-Cognitive	35	P	M1	M2	M3
	DISC 行为特征认知 (沟通技巧) Communication Skills: DISC Behavioral Trait Cognition	36	P	M1	M2	M3
	自我认知与沟通艺术 - 九型人格学 Enneagram: The Art of Self-cognition and Communication	37	P	M1	M2	M3
	EQ 情商 - 卓越领导的情商法则 EQ- The EQ Rule for Great Leadership	38	P	M1	M2	M3
	AQ 逆商 - 打造韧性优势 AQ Inverse Quotient - Build resilience advantage	39	P	M1	M2	M3
C	影响力密码® 打开协作中的锁 Password of Influence® Unlock collaboration	40	P	M1	M2	M3
	高绩效人士的关键选择 Key Choice for High Performers	41	P	M1	M2	M3

C 版权课 S 沙盘课 W 工作坊 H 热门课 P 骨干员工 M1 基层管理者 M2 中层管理者 M3 高层管理者

领导团队		42				
Leading Team						
C S H	领导高绩效团队 (线上沙盘) Lead the High Performance Team (Online Sandbox)	43	P	M1	M2	M3
C	业务领导者的人才管理 Talent Management for Business Leaders	44	P	M1	M2	M3
C S	教练式领导力 (线上沙盘) Coaching Leadership (Online Sandbox)	45	P	M1	M2	M3
	从技术走向管理 From Technology to Management	46	P	M1	M2	M3
C	用 POA 思维达成目标 - 从执行力到行动力 Use POA Thinking to Achieve Goals - From execution to action	47	P	M1	M2	M3
	捷能领导力 Situation Leadership	48	P	M1	M2	M3
	LSP - 乐高认真玩 - 提升团队合作 LSP - Lego Serious Play - Improve Teamwork	49	P	M1	M2	M3
C	团队协作 - 打造最有价值的团队 Teamwork - Build the most valuable team	50	P	M1	M2	M3
	基于 DISC 的团队管理 Team Management Based on DISC Principles	51	P	M1	M2	M3
	95 后新生代管理 New Generation Management	52	P	M1	M2	M3
	38 度冲突管理 38 Degrees Conflict Management	53	P	M1	M2	M3
W	贝尔宾团队领导力 Belbin Team Leadership	54	P	M1	M2	M3
	高效招聘 - 目标选才 Efficient Hiring - Targeted talent selection	55	P	M1	M2	M3
C	团队画布 Team Canvas	56	P	M1	M2	M3
	新晋经理的角色认知 Role Recognition for New Managers	57	P	M1	M2	M3
W	激发团队动能 (行动学习) Motivating Team Energy (Action Learning)	58	P	M1	M2	M3
	激励与人才保留 Incentive and Retention	59	P	M1	M2	M3
	团队情绪管理 Team Emotion Management	60	P	M1	M2	M3

	绩效管理 Performance Management	61	P M1 M2 M3
C S	OKR 敏捷绩效管理 OKR Agile Performance Management	62	P M1 M2 M3
	管理者的绩效面谈与辅导技巧实战 Performance Interview and Coaching Skills of Managers	63	P M1 M2 M3
	非人力资源经理的人力资源管理 Human Resource Management for Non-Human Resource Managers	64	P M1 M2 M3
	4D 领导力及卓越团队管理 4D Leadership and Excellent Team Management	65	P M1 M2 M3
	虚拟团队的高效管理 Efficient Management of Virtual Teams	66	P M1 M2 M3
C	行动教练® 教练型导师 Action Coaching® Coaching Mentor	67	P M1 M2 M3
	管理核心五任务 Manage Core Five Tasks	68	P M1 M2 M3
W	克服团队协作的五种障碍 Overcome the Five Barriers to Teamwork (FDT) Workshop	69	P M1 M2 M3
	赢在高效执行 Win with efficient implementation	70	P M1 M2 M3
	MBTI- 识人用人 MBTI- Learn How to Use People	71	P M1 M2 M3
S	团队激励与动机管理 Motivational Management	72	P M1 M2 M3
	有效的激励与授权 Effective Motivation and Empowerment	73	P M1 M2 M3
C	领越® 领导力 The Leadership Challenge® Leadership	74	P M1 M2 M3
	德鲁克 - 管理者的卓有成效之路 Drucker - The Effective Way of Management	75	P M1 M2 M3
C	情境高尔夫® - 向下管理 ( 新晋管理者 ) Situational Golf - Managing Down(For New Manager)	76	P M1 M2 M3
C	情境高尔夫® - 向下管理 Situational Golf - Managing down	77	P M1 M2 M3
C	情境高尔夫® - 向上管理 Situational Golf - Managing up	78	P M1 M2 M3
C	情境高尔夫® - 横向管理 Situational Golf - Horizontal Management	79	P M1 M2 M3
C	情境高尔夫® - 教练与辅导 Situational Golf - Coaching and Tutoring	80	P M1 M2 M3

	<b>领导业务</b> <b>Leading Business</b>	<b>82</b>	
S	像企业家一样思考™ 经营决策模拟 Thinking Like an Entrepreneur™ Business decision simulation	83	P M1 M2 M3
W	组织文化重塑落地工作坊 Organize Cultural Remolding Workshop	84	P M1 M2 M3
W	复盘改进工作坊 Review and Improvement Workshop	85	P M1 M2 M3
W	商业画布工作坊 Business Canvas	86	P M1 M2 M3
	从管理者到经营者必备的财务思维 Essential Financial Thinking from Manager to Operator	87	P M1 M2 M3
	核心高管的财务必修课 A Mandatory Course in Finance for Core Executives	88	P M1 M2 M3
	高级管理者 - 财务危机应对与规划 The Financial Crisis and Planning for Senior Managers	89	P M1 M2 M3
	非财务经理的财务管理 Financial Management for Non-financial Managers	90	P M1 M2 M3
	成本分析与控制 ( 非财 ) Cost Analysis and Control(Non-financial Managers)	91	P M1 M2 M3
	用 POA 思维管理目标 - 走出目标的误区 POA Objective Management	92	P M1 M2 M3
	领导者之剑 - 问题分析与解决 The Leader's Edge	93	P M1 M2 M3
S	企业全面经营管理 - 沙盘模拟 Enterprise Comprehensive Management - Sand table simulation	94	P M1 M2 M3
	商业模式创新 Business Model Innovation	95	P M1 M2 M3
W	BLM 业务领先工作坊 BLM Leading Workshop	96	P M1 M2 M3
	用绩效管理为组织赋能 Empower Your Organization with Performance Management	97	P M1 M2 M3
S	紫海战略沙盘 Purple Sea Strategic Sand Table	98	P M1 M2 M3
	问题分析与解决七步法 Seven Steps of Problem Analysis and Solution	99	P M1 M2 M3
W	LSP - 乐高认真玩 - 战略开发工作坊 LEGO SERIOUS PLAY(LSP) - Strategy Development Workshop	100	P M1 M2 M3

W	以客户为中心的流程型组织变革与再造 Customer Centered Process Organization Change and Reengineering	101	P M1 M2 M3
	项目管理全过程最佳实践 Best Practices Throughout the Project Management Process	102	P M1 M2 M3
	MiniCEO 系列 - 行业分析与商业洞察 MiniCEO-Industry Analysis and Business Insight	103	P M1 M2 M3
	MiniCEO 系列 - 竞争对手与竞品分析 MiniCEO-Analysis of Competitors and Competing Products	104	P M1 M2 M3
	MiniCEO 系列 - 创新管理与商业施行 MiniCEO-Innovation Implementation and Business Case	105	P M1 M2 M3
	MiniCEO 系列 - 企业战略澄清、对齐与解码 MiniCEO-Corporate Strategy Clarification, Alignment and Decoding	106	P M1 M2 M3
	MiniCEO 系列 - 企业战略供应链模式设计 MiniCEO-Enterprise Strategic Supply Chain Model Design	107	P M1 M2 M3
	MiniCEO 系列 - 搞定瀑布与敏捷项目管理 MiniCEO-Tackle Waterfall and Agile Project Management	108	P M1 M2 M3
	MiniCEO 系列 - 复杂企业级变革项目 MiniCEO-Complex Enterprise-level Change Projects	109	P M1 M2 M3
	组织敏捷系列 - 金牌敏捷实务基础 Organizational Agility Series-Gold Fundamentals of Agile Practice	110	P M1 M2 M3
	组织敏捷系列 - 敏捷实践的引导技术与工具箱 Organizational Agility Series-Guiding Techniques and Toolkits for Agile Practices	111	P M1 M2 M3
	组织敏捷系列 - 高端敏捷转型模型 Organizational Agility Series-High-end Agile Transformation Model	112	P M1 M2 M3
S	组织变革系列 - 拥抱变革, 悦纳成长 Organizational Change Series-Embrace Change and Embrace Growth	113	P M1 M2 M3
	组织变革系列 - 变革的引领与驱动 Organizational Change Series-Leading and Driving of Change (middle level)	114	P M1 M2 M3
	组织变革系列 - 高级变革领导力 Organizational Change Series-Senior Change Leadership	115	P M1 M2 M3

# Generic Skills

## 通用力

<b>沟通与呈现</b>		<b>118</b>	
<b>Communication and Presentation</b>			
H	故事影响力第一课 - 提升话语权和说服力 Story Telling Lesson 1 - Enhance your Impact and Influence	119	P M1 M2 M3
H	知己知彼 - 双赢沟通 Win-win Communication	120	P M1 M2 M3
H	向 TED 学演讲的秘密 Learn the Secrets of Speaking from TED	121	P M1 M2 M3
H	向上汇报第一课 - 有影响力的高层汇报 Business Report Lesson 1 - Enhance your Influence in Report	122	P M1 M2 M3
W	跨文化沟通 Cross-Cultural Communication	123	P M1 M2 M3
	英文书面沟通 Business Writing Communication	124	P M1 M2 M3
	大师级讲标 Bidding Master	125	P M1 M2 M3
	基于金字塔原理的公文写作 Thinking & Writing - Document Writing Based on Pyramid Principle	126	P M1 M2 M3
	有说服力的逻辑工作汇报 Persuasive Logic Work Report	127	P M1 M2 M3
	高情商的沟通与协作 High EQ Communication and Collaboration	128	P M1 M2 M3
	透过行为识动机的说服和影响技术 Persuasion and influence technology through behavioral motivation	129	P M1 M2 M3
	引人入胜 - 打造有温度见效益的技术演讲 Attract Attention - Give Technical Presentations	130	P M1 M2 M3
	“亮相” - 重要场合关键讲话术 Key Speech Techniques for Important Occasions	131	P M1 M2 M3
	演讲 MVP - 做最有价值的演讲 Presentation MVP- Give the Most Valuable Presentation	132	P M1 M2 M3
	演说致胜 - 赢得关键时刻影响力 Win the Speech - Gain Critical Influence	133	P M1 M2 M3
	王牌商业谈判 Advanced Business Negotiation	134	P M1 M2 M3

思维与呈现 Thinking and Presentation		136	
H	向麦肯锡学思考力 - 结构化思维 Learn thinking from McKinsey - Structured Thinking	137	P M1 M2 M3
H	向麦肯锡学思考力 - 系统思维七步法 Learn thinking from McKinsey - Seven Steps to Systems Thinking	138	P M1 M2 M3
H	向麦肯锡学思考力 - 战略思考与规划 Learn thinking from McKinsey - Strategic Thinking and Planning	139	P M1 M2 M3
W H	向微软学数据思维 - 用数据解读世界 Learn to think with data from Microsoft - Interpret the World with Data	140	P M1 M2 M3
W H	向微软学数据思维 - 用数据说话 Learn to think with data from Microsoft - Express in Data	141	P M1 M2 M3
W H	向微软学数据思维 - 用数据讲故事 Learn to think with data from Microsoft - Tell a Story with Data	142	P M1 M2 M3
W	向乐高学创新思维 - 打造伟大企业 Learn innovative thinking from Lego - Build a Great Company	143	P M1 M2 M3
	创新设计思维 - 以人为本的创新流程与思维 Innovative Design Thinking - People-oriented innovative process and thinking	144	P M1 M2 M3
	创新思维 - 突破框架的创意思考 Creative Thinking-Creative thinking outside the box	145	P M1 M2 M3
	服务体验创新 - 打造峰值体验 Service Experience Innovation - Create perfect experience	146	P M1 M2 M3
	创意思维, 理性决策 Creative Thinking and Decision making	147	P M1 M2 M3
	思维导图 - 高效思考、形象表达 Mind Map - Effective thinking and Visual representation	148	P M1 M2 M3
	思维导图 - 助力创造性思维 Mind Map - Facilitate Creative Thinking	149	P M1 M2 M3
S	系统化问题分析法 - 桌游版 Systematic Problem Analysis-Game Edition	150	P M1 M2 M3

数据与呈现 Data and Presentation		152	
	Excel 数据管理与分析 Excel Data Management and Analysis	153	P M1 M2 M3
	Excel 数字仪表盘报表 Excel Digital Dashboard Report	154	P M1 M2 M3
	Excel 高效 HR 数据管理 Excel Efficient HR Data Management	155	P M1 M2 M3
	Excel 高效财务数据管理 Excel Efficient Financial Data Management	156	P M1 M2 M3
	Excel 高效数据管理 (提升) Excel Efficient Data Management (Improved)	157	P M1 M2 M3
	Excel 商务数据可视化呈现 Excel Visual Presentation of Business Data	158	P M1 M2 M3
	PPT 设计理念与创意 PPT Design Concept and Creativity	159	P M1 M2 M3
	PPT 逻辑结构与呈现 PPT Logical Structure and Presentation	160	P M1 M2 M3
	PPT 配色与版式设计 PPT Color Matching and Layout Design	161	P M1 M2 M3
	PPT 轻松制作完美演示 PPT Easy Making and Perfect Presentation	162	P M1 M2 M3
	PPT 商务演讲说服力 PPT Business Persuasive Speech	163	P M1 M2 M3
	PPT 打造强势影响力 PPT Build Your Strong Influence	164	P M1 M2 M3
	Office365 新功能培训 Office 365 New Function Training	165	P M1 M2 M3
	Office 365 智能化沟通协作 Office 365 Intelligent Communication and Collaboration	166	P M1 M2 M3
	Power Platform 低代码开发 Power Platform Low Code Development	167	P M1 M2 M3
	Power BI 数据分析与可视化 Power BI Data Analysis and Visualization	168	P M1 M2 M3
	微软 Project 与项目管理 Microsoft Project and Project Management	169	P M1 M2 M3
	Tableau 商业数据分析与可视化 Tableau Business Data Analysis and Visualization	170	P M1 M2 M3
	Python 实现大数据挖掘 Python Big data Mining	171	P M1 M2 M3

职业化素养 Professionalization		172	
H	项目管理第一课 - VUCA 时代的项目成功交付 Successful project delivery in the VUCA World	173	P M1 M2 M3
	引导虚拟会议 Starting a Virtual Meeting	174	P M1 M2 M3
	用 POA 思维设计你的会议 - 高效会议管理 POA Efficient Meeting Management	175	P M1 M2 M3
	高效 - 基于目标的时间管理五步法 Five Step to Goal - Based Time Management	176	P M1 M2 M3
	精力管理 Energy Management	177	P M1 M2 M3
	压力情绪管理 Stress & Emotion Management	178	P M1 M2 M3
	深度工作, 用好脑力 - 你如何能赢 Deep Working with Your Brain	179	P M1 M2 M3
C	GTD 一级 - 搞定掌握流程 GTD Level 1 - Master the Process	180	P M1 M2 M3
C	GTD 二级 - 项目和优先级 GTD Level 2 - Projects and Priorities	181	P M1 M2 M3
	形象塑造与色彩管理 Image Building and Color Management	182	P M1 M2 M3
	职场商务礼仪 Business Etiquette at Work	183	P M1 M2 M3
	跨部门沟通与人际关系 Cross Departmental Communication and Interpersonal Relationship	184	P M1 M2 M3
W	优势识别工作坊 Advantage Recognition Workshop	185	P M1 M2 M3
	职业人工作法 Working Methods of Professionals	186	P M1 M2 M3

Our Lecturer  
我们的讲师

# Our Lecturer

## 我们的讲师

易迪思专职兼职讲师团队超过 800 人。金牌讲师均为英美管理协会会员、顶级全球 500 强企业中高层管理者、清华大学研究学者等。

每位讲师均有各自独特的授课风格，丰富的授课经验以及为众多公司企业解决问题的技术。



### 姜宁禹

- Predictive Index® (USA) 认证讲师
- DISC® (USA) 认证讲师
- Bigby Havis & Associates (USA) ASSESS® (个性分析) 认证讲师
- SSM™ (胜任力 / 战略成功模型) 认证顾问

#### 主讲课程

- 绩效选才 - 结构化行为面试法
- 双赢沟通
- 教练式领导 - 最佳绩效
- iLead 领导高绩效团队游戏化模拟
- CQ 塑造影响力游戏化模拟



### 李迅吉

- Genpact Asia S2P/ 简柏特 亚洲最佳实践 S2P 副总裁
- 欧洲 Bravo Solution 管理咨询 / 大中华区总经理
- 法国阿尔斯通电力 Power MAX 亚太区变革经理

#### 主讲课程

- 竞争对手和行业分析 - 商机识别
- 战略理解与目标分解 | 战略与目标对齐
- 企业价值定位、运营模式分析
- GTD 搞定项目软实力 Plus: 领导力与沟通 Plus



### 李洲

- 英国管理公会认证国际职业培训师
- Marketplace® 商战模拟中国区授证导师
- 认知觉察引导™ 引导体系联合创始人
- 共青团中央特聘“中国青年创业导师”

#### 主讲课程

- 像企业家一样思考
- 打造卓越客户体验的四大加速器
- 先情后事的客户沟通技巧
- 金牌内训师培训 (TTT)



### 刘思玥

- 职业演讲培训师 / 演讲教练
- 新加坡 SPOT 团队引导认证引导师
- 在中兴通讯、华为从事软件开发和测试工作
- 在戴尔、宏利金融从事项目管理和团队 Leader 的工作

#### 主讲课程

- 高效商务演讲的七项修炼
- 如何打造一场 TED 式的演讲
- 技术达人演讲与表达必备的九项技能
- 高效商务英语演讲与表达
- 高效商务邮件写作



### 吴涛

- 国际教育服务认证注册中心认证软技能培训师
- 思腾中国认证软技能培训师
- 瑞典 Consultus 公司合作讲师
- 美国 HRO 公司、英国 TMA 公司、AMA 美国管理协会认证讲师

#### 主讲课程

- 领导力 (管理技能)、影响力、果敢力 (即果敢表达)、沟通力 (沟通技巧)
- 时间与压力管理、演讲技巧、问题解决与决策 (PSDM)、冲突管理等
- 跨文化沟通、跨文化领导力



## 徐德伟

- 原汇丰银行人力资源部副总裁
- 为安盛中国、万宝盛华等 500 强企业以教练辅导技术渗入中高管发展和员工激励项目，授课超过 10000 人次。

### 主讲课程

- 教练式领导力
- 贝尔宾团队领导力
- 互联网时代的 95 后管理
- 储备管理者领导力
- 跨部门沟通与合作
- 绩效面谈辅导技巧



## 张正明

- 资深创新教练，简约商业思维共创者
- 海尔开放式创新 HOPE 平台创新大使
- 中国高校创新创业联盟设计思维专委会委员
- 清华与南开大学「高校创新创业师资班」讲师

### 主讲课程

- 创新管理 - 业务创新策略
- 创新领导力 - 激发团队创造力
- 创新思维设计 - 以人为本的创新流程与思维
- 服务体验创新 - 打造峰值体验
- 创新思维 - 突破框架的创意思考



## 薛峥

- 数据分析与数据思维培训师
- 连续 9 年微软最有价值专家
- 清华大学 MBA 课堂外聘讲师
- 曾经 5 年时间为微软公司的员工培训数据应用技能

### 主讲课程

- 用数据说话 - 职场数据化沟通与呈现
- 用数据讲故事 - 借助数据提升商业影响力
- 用数据解读世界 - 人人都能用在工作中的数据思维



## 林士然

- 工作坊引导师、会议改进专家
- 致力于让引导 Facilitation 改变企业
- 基于引导技术的工作坊设计作者
- ROFI 引导的规律研究院认证工作坊引导师 CWF
- 高级人力资源管理师、企业管理咨询师

### 主讲课程

- 从课程设计到工作坊设计 ©
- 战略研讨工作坊、战略共识工作坊、战略分解工作坊
- 企业文化共创工作坊、企业文化共识工作坊
- 项目复盘与组织经验萃取工作坊



## 王二乐

- “敏控创变”方法的提出者及践行者
- 壹公里丛书的总策划师及第一作者
- 专业人士联盟工作新范式的倡导推动者

### 主讲课程

- 38 度冲突
- 项目管理第一课
- 敏控® 项目管理
- 将培训转化为商业结果 -6Ds® 国际认证
- 传奇动物园体验敏控项目管理



## 陈利海

- 美国项目管理协会 (PMI) 项目集管理专业人士 PgMP、项目管理专业人士 PMP、敏捷实践者 ACP
- 工业和信息化部认证的高级项目经理
- 创新理论 (TRIZ) 国际二级讲师
- AACTP 认证国际注册培训师 (ICT)

### 主讲课程

- 项目管理核心精要与实战应用
- 项目管理核心思维与知识精要
- 一页纸轻松搞定项目管理
- 项目管理核心工具与实战
- 全能项目管理领导力与软技能



## 俞洋

- 20+ 年营销和经营管理经验
- 戴尔、富士通世界 500 强总经理执行助理、营销总监
- 上海交通大学工学硕士
- 2019 年企业培训大赛全国总决赛亚军

### 主讲课程

- 有说服力的逻辑工作汇报
- 如何向高管汇报
- 系统商业思维：商业模式画布



## 陈璋

- 上海交大安泰经管学院 MBA 课程教授
- 中欧商学院、长江商学院特邀讲师
- 英国 IPMA 认证国际职业培训师
- 国际演讲会演讲冠军和导师
- 超级演说家选手教练

### 主讲课程

- 商务演讲技巧
- 富于影响力的商务演说
- 有说服力的向上汇报
- 向 TED 学演讲



## 朱颖磊

- “行动力习学社”创始人
- “POA 行动力”联合发起人
- POA 高级促动师
- 曾任世界 500 强企业全球总部内部培训师
- 中欧国际工商学院 EMBA 学位

### 主讲课程

- 行动力三板斧
- “POA+”系列课程
- 会议管理等



## 戴嫫

- 国内首批将 Hofstede(跨文化创始人)的文化维度更新迭代，并本地化应用的实战家，有 10 多年海外工作和管理经验，被企业客户誉为“最了解中国经理人特点”的跨文化培训师。

### 主讲课程

- 慧劝™：透过行为动机的影响和说服技术
- 微交谈™：从“连接情绪”到“传递价值”的社交力
- 为你切换™：跨文化沟通与管理



## 傅一航

- 计算机软件与理论硕士研究生(研究方向:数据挖掘、搜索引擎)。
- 在华为工作十年,五篇国家专利,在华为工作期间获得华为数项奖项,对大数据有深入的研究。

### 主讲课程

- “数”说营销 - 大数据营销实战与沙盘
- 数据挖掘与模型优化实战培训
- 大数据与商业智能实战培训
- 大数据时代的精准营销



## 彭健

- DDI 认证领导力系列课程讲师
- 结构性思维认证讲师
- Visual DISC 认证导师
- 报告解读师和分析师
- TTT 讲师成长系列课程资深讲师

### 主讲课程

- 课程设计与开发工作坊
- 引导魔力箱
- 工作坊设计
- 让管理者开好研讨会
- 成为引导式的管理者



## 黄铮

- 课程设计专家
- 创新工作坊设计师
- 香港大学 ICB 学院
- 混沌大学领教营第二期学员

### 主讲课程

- 培训师的百宝囊 - 引导式教学活动设计
- 培训师的百宝囊 - 引导式课程设计与开发
- 四元八步<sup>®</sup>课程开发
- 引导型会议



## 谈炜

- 领导力专家、高管教练
- 中国管理科学研究院学术委员
- 14 所高校管理研修班特聘讲师
- 北京彼得·德鲁克管理学院认证讲师
- 宾夕法尼亚大学认证绩效改进咨询师

### 主讲课程

- 教练式领导力打造
- 管理者的八项修炼
- 打造高绩效团队
- 巅峰执行力打造
- 高效职场人的七个习惯



## 纪贺元

- 复旦大学 MBA
- 长期从事数据分析、python、市场调查、EXCEL、信息检索与收集、Access、PPT、SPSS 等方面的培训工作。

### 主讲课程

- 营销数据分析与挖掘
- python 在数据分析和挖掘中的应用
- 用 powerBI 玩转数据
- 销售报表制作与分析
- 用 Excel 提高工作效率



## 汪庭弘

- 九型人格从业经验 19 年
- 心理学哲学博士 (Ph.D. Psychology)
- 国际九型人格学协会 (IEA) 注册培训导师专业资格
- 国际九型人格学学府 (ERI) 创始人认证资深导师 (授证导师资格)

### 主讲课程

- 九型人格 - 自我认知与沟通艺术
- 九型人格 - 识人用人与性格分析
- 九型人格 - 透视性格、领导有方
- 九型人格 - 自我认知及个人成长



## 刘燕彬

- 微软护航技术专家
- 美国项目管理协会项目管理专家 (PMP)
- 微软 Office 2003/2007/2010/2013 推广计划特约讲师

### 主讲课程

- OFFICE 软件系列课程
- 数据库设计与与管理
- 逻辑写作与表达
- 时间管理
- 演讲技巧



## 王立杰

- 资深敏捷创新专家
- 中国 DevOps 社区核心组织者
- PMI-ACP 认证讲师
- 曾任京东首席敏捷创新教练, IBM 客户技术专家、百度高级敏捷教练

### 主讲课程

- 敏捷项目管理实战沙盘演练
- 创新设计思维
- DevOps 持续交付



## 吕春兰

- 美国田纳西大学 Marketplace 企业经营决策模拟系列课程授证讲师
- 美国 Training House 管理能力发展系统 (MAP-EXCEL) 专业讲师认证
- 22 年销售管理、历经 4 个行业 6 个城市 8 家公司的销售经理、总监、总经理

### 主讲课程

- 双赢商务谈判
- 销售谈判技巧
- 跨部门沟通
- 目标导向的影响力沟通
- DISC 性格分析与沟通



## 王明伟

- 众多美国版权课最早认证讲师
- 思科等美资公司销售总监
- 积极达成工作推动力系列原创课程研发者
- 著积极达成: 处理好情绪,再处理问题 (六次印刷)

### 主讲课程

- 商业预测
- 团队情绪管理
- 变革情绪管理
- 关键影响力
- GROW 团队教练



### 王忠超

- 北京科技大学 MBA
- 商务 PPT 的说服之道 Excel 数据管理：不加班的秘密作者
- 16 年企业 OFFICE 实战培训经验
- 11 年企业管理咨询经验

#### 主讲课程

- EXCEL 高效数据管理
- EXCEL 销售数据分析与可视化报表
- 商务 PPT 演示说服力
- Word 商务文档优化
- ACCESS 数据库设计与制作



### 杨琿

- 提振心理 + 淬炼行为的组织发展专家
- 北京师范大学心理学系认知心理学博士
- 历任西门子中国工业集团人力资源总监
- 丹佛斯中国高级人力资源总监
- 施耐德电气中国企业大学校长

#### 主讲课程

- 优势领域：领导力与人才发展
- 优势领域：个人提升培训
- 优势领域：组织发展



### 黑宏杰

- DDI 国际讲师认证
- 捷信消费金融中国区讲师
- 爱玛科技集团企业大学院长
- Continental 大陆汽车培训负责人
- 奥的斯电梯全国培训中心培训经理

#### 主讲课程

- 高效能人士的优秀工作习惯
- AQ 逆商, EQ 情商, DISC 性格魔方
- 基于心理学的沟通技巧, 演讲技巧
- 管理核心五任务, 情境领导
- 商务写作 (英文)



### 姚琼

- OKR 专家、HR 绩效专家
- 原微软培训经理、原爱立信人力资源总监
- 美国人力资源协会 OKR 绩效课程认证讲师

#### 主讲课程

- OKR 敏捷绩效管理
- 非人力资源经理的人力资源培训沙盘模拟
- 国际体验式 TTT
- 哈佛领导力工作坊



### 易炜

- CPP 认证 MBTI 施测师
- 国际认证 DISC 培训师
- 国家人力资源管理师

#### 主讲课程

- 金字塔原理 / 结构思维 / 思维导图
- 结构化商务演示与公众表达
- 结构化课程开发与呈现
- 结构化问题分析与解决
- 个人效能与个人成长



# 细分领域专业讲师团队

Professional lecturers' teams in segmented fields



# Leadership 领导力

领导自我

Leading Self

.

领导团队

Leading Team

.

领导业务

Leading Business





P M1 M2 M3

CSH  
课程时长  
2天

## 塑造影响力（线上沙盘）

Influencing Skills (Online Sandbox)

本课程强调实践和应用，特别采用在线实战模拟的方式，通过模拟让学员能更好地学以致用，在模拟结束后，学员将分享体会并得到讲师解读。

### 课程收益

- 学习鉴别受众对于创新的接纳类型、适合对方沟通风格得以产生更大影响。
- 模拟实施不同的影响策略，学习在合适时间内与人一起制定正确。
- 了解如何管理多相关利益者，达到尽可能多方满意的期望和结果。
- 模拟如何在变革过程中进行项目推动，执行变革管理策略，以求实现项目的终极目标。

### 课程受众

- 独立贡献者
- 新任经理
- 高潜员工
- 中层经理
- 高级管理者

### 课程大纲

#### 在线情境模拟

- 热身，课程介绍
- 何为影响力？
- 为何需要影响力
- 五种被影响人群分析
- CQ 在线模拟
- 学员模拟 报告分析

#### 影响力中的倾听（融入技巧）

- 练习：快速影响他人
- 讨论：如何更有效影响他人
- 练习：沙漠加油站
- 积极倾听：聆听与回应
- 让人靠近和远离的问题

#### 果敢技巧

- 三种人际互动行为辨识
- 何为果敢表达
- 缘何不能果敢表达
- 肢体语言的力量
- “界限”：如何设定“界限”
- 如何给予反馈：AIIU

#### 说服技巧与鼓舞技巧

- 练习：辩论会
- 说服技巧
- 录像观赏：鼓舞演讲
- 鼓舞的要素
- 练习：鼓舞人心
- 影响技巧综合演练
- 答疑与总结

### 相关课程

- 领导高绩效团队（线上沙盘）
- 教练式领导力（线上沙盘）
- 业务领导者的人才管理

# 领导自我 Leading Self

注

- P 骨干员工
- M1 基层管理者
- M2 中层管理者
- M3 高层管理者

- C 版权课
- S 沙盘课
- W 工作坊
- H 热门课





# 个人画布

Personal Canvas

P M1 M2 M3

C  
课程时长  
1天

课程通过四步并且搭配练习法,使学员充分认识到工作的价值和涉及个人职业生涯的几个关键点,从而进行不断反思和调整,实现自我价值激励,有效激发个人工作潜力。

## 课程收益

- 厘清个人职业生涯现状,挖掘痛点并发现职场新机遇,激发个人工作潜力
- 建立成长性及价值思维,激活个体价值
- 拉通组织和个人目标,为企业创造更高价值

## 课程受众

- 企业管培生
- 骨干员工

## 课程大纲

- 导入:画布工具及思维模型
- 用贴纸快速建立个人职业生涯讨论框架
- 区分关键活动和价值主张
- 掌握画布逻辑及应用画布逻辑及应用
- 建立成长型思维及价值思维

### 描述:你在哪?

- 个人练习:描绘个人现状画布,并相互分享
- 小组练习:穿上客户的鞋,描绘最重要客户的个人画布,理解客户想要什么,以及你在客户画布中的位置
- 认知自我现状,挖掘个人优势,激活个体价值
- 洞察客户真实需求,挖掘个人工作价值

### 反思和认知:你是谁?

- 练习:利用关键资源盘点图盘点自身优势
- 找到自我价值曝光的突破点
- 挖掘自身优势,自我价值显性化

### 调整:你要去哪?

- 练习:设计未来画布+成长计划
- 识别未来的职场定位和价值
- 设计自己在企业中的职业发展路径

## 相关课程

- 团队画布
- 商业画布
- MBTI-性格解码-认知自我

# 新任经理角色转换

Role Change for The New Managers



P M1 M2 M3

课程时长  
1天

根据自身企业特色组建人才梯队建设,帮助新经理完成角色认知、角色转变等事项。

## 课程收益

- 学习鉴别受众对于创新的接纳类型、适合对方沟通风格得以产生更大影响。
- 模拟实施不同的影响策略,学习在合适时间内与人一起制定正确。
- 了解如何管理多相关利益者,达到尽可能方满意的期望和结果。
- 模拟如何在变革过程中进行项目推动,执行变革管理策略,以求实现项目的终极目标。

## 课程受众

- 新任经理人

## 课程大纲

- 开场活动
- 角色的转换
- 思维的转换
- 能力的转换
- 案例观察与讨论:研发经理的苦恼
- 讨论:你怎么看这位研发经理?你有什么建议?
- 总结:你的升迁最大的转变是角色
- 总结:管理者要例行的6大行为
- 判断训练:哪些言行是管理者的?
- 经理人与下属的关系
- 建立信任关系的作用
- 建立信任关系的两个基本原则
- 建立信任关系的技巧
- 建立信任关系的应用
- 录像观察:分派任务的困境
- 任务拆解原则
- 任务分派原则
- 小组训练:你如何分派?
- 共识任务
- 老师学员回顾所学知识
- 分享收获与行动计划

## 相关课程

- 新晋经理的角色认知
- 95后新生代管理
- 从技术走向管理



## 奥卡姆剃刀® 管理法

P M1 M2 M3

Occam's Razor Management Method

C  
课程时长  
2天

管理之道就是简化之道，简化才意味着对事务真正的掌控。奥卡姆剃刀® 原理主张的是“如无必要，勿增实体”高效解决问题。帮助人们在最短时间内将纷繁复杂的事情，梳理清晰，高效解决。

### 课程收益

- 理解问题的本质，找出现状与目标的差距；
- 掌握分析差距原因的工具；
- 掌握问题解决的工具模型，应用到实际工作中。
- 产出：目标分解图、现状分析表、解决方案集、工作推进表、工作任务检查表、应给预案、系统解性方案

### 课程受众

- 企业管理人员
- 职场人士

### 课程大纲

#### 奥卡姆剃刀原理

- 工作中常见的低效问题
- 奥卡姆剃刀来源

#### 奥卡姆剃刀流程 - 高效解决问题的 GROWAY 模型

- 奥卡姆剃刀三原则
  - 精简原则
  - 聚焦原则
  - 适度原则

#### 奥卡姆剃刀的 GROWAY 模型

- GROWAY 模型介绍
- GROWAY 模型实操

- “问题”澄清
- G 明确目标
- R 理清现状
- O 设计方案
- W 实施工作
- A 调整偏差
- Y 收益评估

#### 结课

- PPT 展示
- 课程回顾

### 相关课程

- 管理核心五任务
- 38 度冲突管理
- 虚拟团队的高效管理

## 优势管理者工作坊



P M1 M2 M3

Workshop for Superior Managers

W  
课程时长  
2天

每个人都拥有自己的优势，它们是天赋、兴趣、知识技能的独特组合。人们每天运用这些与生俱来的特质和能力来完成工作、与他人交际并达成他们的目标。但大多数人并不知道自己的优势所在，或者没有机会利用他们的优势。

### 课程收益

- 优势戏剧工作坊的全部内容
- 不同优势风格的领导者
- 优势 360°：他人眼中的我
- 管理劣势的五大方法
- 案例讨论：如何基于优势辅导新晋经理人
- 优势教练技能：开展基于员工优势的教练对话
- 现场演绎优势教练辅导

### 课程受众

- 各层级管理者

### 课程大纲

- 培训前：优势测评（必选）
- 参与者完成官网测评
- 35-45 分钟在线完成
- 177 个配对问题来测量才干主题
- 才干主题报告（24 页）包括：
  - 前十才干主题详细解读及行动建议
  - 前十才干主题留意盲点
  - 优势领导力四领域分析
  - 弱点定义及管理建议
  - 34 项才干主题定义简析
- 我眼中优秀的自己（优势自我认知）
- 找到优势基因（定位优势）
- 生活和工作中的优势线索（理解内化优势）
- 优势 360°：他人眼中的我（相互优势认可）
- 即兴演绎创意故事（即兴戏剧）
- 工作场景幽默再现（即兴戏剧）
- 职场优势洞察力（案例分析）
- 短板的提升转化（劣势反转）
- 打造优势团队（团队协作）
- 发现领导的优势（积极心态）
- 积极有效的沟通（向上沟通，可结合前期调研）
- 花式夸赞法（激励认可）

### 相关课程

- 奥卡姆剃刀® 管理法
- 管理核心五任务
- 业务领导者的人才管理



## 给团队管理者的时间管理课

P M1 M2 M3

POA Time Management

课程时长  
2天

通过本课程的学习，管理者站在全局的角度管理时间，并且会不断地思考这三个问题：1) 我认为重要的事务，和公司的目标一致吗？2) 我认为重要的事务，团队也觉得重要吗？3) 怎样才能和团队一起把这件事做得更好？这才是企业需要管理者具备的时间管理能力。

### 课程收益

- 理解团队管理者的职责是提升团队的整体效能。
- 能够运用新定义的“重要/紧急四象限”，对工作中的事务进行分类。
- 能够运用 POA 思维开展沟通，统一重要性，促成合作。
- 能够用二合一计划法来制定计划，对工作事务正确地排序。
- 能够正确地理解上级目标，并为团队分解目标，确保上下一致。
- 能够找到工作中干扰产生的根源，优化流程，提升团队工作效率。

### 课程受众

- 希望通过时间管理来提升团队效能的管理者

### 课程大纲

#### 管理者的时间管理

- 管理者的时间管理
- 促进合作的 POA 思维

#### 分象限：轻重缓急要明确

- 什么是“重要/紧急四象限”
- 重新定义“重要/紧急”
- 怎样统一重要性？
- 【秘笈】统一团队对重要性的认知

#### 做计划：优先顺序要排对

- 排序时的两大误区
- 怎样做一份计划表？
- 【秘笈】自上而下，要事第一

#### 定目标：承上启下要衔接

- 正确理解上级的目标
- 怎样分解目标？
- 【秘笈】要结果（绩效）导向，更要目标导向

#### 开例会：提升效率要自律

- 为什么要开例会？
- 例会该怎么开？
- 【秘笈】把与会者都当成伙伴

#### 排干扰：追根溯源要彻底

- 哪些干扰需要排除？
- 怎样排除干扰？
- 【秘笈】每一个干扰都是提升团队效能的良机

### 相关课程

- 赢在高效执行
- 虚拟团队的高效管理
- 克服团队协作的五种障碍（FDT）工作坊

## MBTI 性格解码 - 认知自我



P M1 M2 M3

MBTI- Personality Decoding - Self-Cognitive

课程时长  
0.5-1天

MBTI以瑞士心理学家卡尔荣格划分的8种心理类型为基础，从而将荣格的心理类型理论付诸实践，经过二十多年的研究后，编制成了迈尔斯-布里格斯类型指标。

### 课程收益

- 认知到人有四大类不同的性格，学习不同性格的“性格特质”。
- 感受不同性格的“天赋优势”，以及如何更好发挥优势。
- 觉察不同性格的“性格盲区”，以及如何注意规避盲区。

### 课程受众

- 企业中高层领导
- 基层团队
- 团队管理者

### 课程大纲

#### “认知自我”的基础

- 人们有不同的先天倾向
- 性格的先天基因
- 性格的后天发展

#### 性格特质的四个维度解码

- 获得能量：外向/内向（E/I）
- 获取信息：实感/直觉（S/N）
- 决策偏好：理性/感性（T/F）
- 环境互动：趋定/顺变（J/P）

#### 四大心智模式类型（内在底层动机）

- 四大心智模式类型：NF、ST、SF、NT
- 不同心智模式类型的“性格特质”
- 不同心智模式类型的“天赋优势”
- 不同心智模式类型的“性格盲区”

#### 四大交互模式类型（与外界沟通模式）

- 四大交互模式类型：EJ、EP、IP、IJ
- 不同交互模式类型的“性格特质”
- 不同交互模式类型的“天赋优势”
- 不同交互模式类型的“性格盲区”

#### “认知自我”在工作中的应用

- 个人思维模式转换
- 带动他人切换思维
- 增进团队融合

#### 学员案例分析

- 个人自我认知方面的焦点瓶颈课题确认
- 性格类型及具体指数的分析
- 天赋优势及性格盲区的解读
- 课题解决路径的讲解和交流
- 从个人案例延展到对应的典型群体

### 相关课程

- MBTI- 识人用人
- DISC 行为特征认知（沟通技巧）
- 自我认知与沟通艺术 - 九型人格学



# DISC 行为特征认知（沟通技巧）

P M1 M2 M3

Communication Skills: DISC Behavioral Trait Cognition

课程时长  
1-2 天

DISC 理论是目前世界上最被广泛运用的人类行为分类方式，是行为风格理论的重要组成部分。课程源于英国 AXIOM 公司所研发的 DISCUS 人类行为风格分析器之课程模拟系统，目前已经发展成全世界使用最广泛的评量系统。

## 课程收益

- 阐明行为风格在人际沟通中的重要性；
- 发现自身行为风格的优势与不足；
- 掌握判断他人行为风格的方法；
- 学会与不同行为风格的人有效沟通的策略。

## 课程受众

- 任何希望提高自我认知和改善人际沟通技能的职场人士
- 企业中高层管理者
- 培训经理
- 人力资源主管
- 顾问培训师等

## 课程大纲

### 职场沟通的成功要素和障碍

- 职场沟通的成功要素有哪些？
- 目前造成沟通障碍的原因是什么？

### 职场沟通定位和意义

- 沟通是双向的交流和理解
- 口头表达量表
- 口头表达的是为了自己还是他人？

### 职场沟通倾听为王

- 倾听的 6 种障碍
- 倾听障碍对工作的影响
- 如何克服障碍提升自己的职场沟通效率

### 打破职场沟通迷雾的提问技巧

- 提问的类型及适用场景
- 提问技巧的要义：从自身还是从对方
- 提问的 3 个步骤和技巧

- 通过提问找到解决问题的通路
- 找到自己沟通的黑洞
- 打开自己沟通的天窗

### 沟通风格及对策调整

- DISC4 种沟通风格概述
- 测试：我的沟通风格
- 不同沟通风格的优缺点识别
- 针对性调整我们的沟通策略
- 如何与不同风格的人沟通
- 演练、录像观摩

### 职场需要的沟通方式

- 案例分析：如何引导 95 后员工
- 与上司沟通的原则（向上管理）
- 与员工沟通的艺术
- 与平级沟通的 ABC 原则和策略

## 相关课程

- MBTI- 识人用人
- MBTI- 性格解码 - 认知自我
- 自我认知与沟通艺术 - 九型人格学

# 自我认知与沟通艺术 - 九型人格学



P M1 M2 M3

Enneagram: The Art of Self-cognition and Communication

课程时长  
2-3 天

透过学习《自我认知与沟通艺术 - 九型人格学》之后，能系统化地对不同类型的人格特质深入认识，抛开传统性格测试问卷的束缚，利用最简单直接的性格辨识技巧分辨对方性格类型；与此同时，对于不同性格类型人的沟通策略，也有清晰全面的掌握。

## 课程收益

- VAK 视觉、听觉及感觉模式，全方位描述九种类型的性格特征及不同之处。
- 洞悉自己的性格形态，且学会快速掌握分辨他人的性格类型之技巧。
- 了解自己和不同性格类型的沟通禁忌，避免错误发放信息。
- 透析九种不同性格类型人的惯性沟通模式，并掌握其沟通技巧精髓。
- 熟悉和家人、伙伴、客户性格特质，以此达至和谐关系之要领。

## 课程受众

- 企业员工和各阶段管理者

## 课程大纲

- " 性格 " 在市场发展中的重要性及成功的关系
- 简单认识九型人格学发展历史

### 了解九种性格基本特征及深入解析九种性格密码

- 九型人格的学习心态和准则
- 观摩 VCD：通过观察典型性格访谈，了解各种性格人物案例
- 幻灯片讲解：了解各种性格的基本特征及特点
- 游戏：透过简单练习，迅速消化 9 种性格特质，加强记忆

### 个性识别练习

- 通过观察身体语言及微表情，掌握分辨性格特征之技巧
- 在导师现场引导下通过观察、发问、聆听及区分等技巧实际练习，强化分辨能力
- 一针见血了解不同性格类型的沟通要领

### 九型人格在人际沟通实战练习

- 游戏演练：性格对对碰
- 九种性格的人际沟通要点
- 自我性格需要调整之处及对方性格沟通策略
- 导师穿插点评引导

## 相关课程

- MBTI- 性格解码 - 认知自我
- DISC 行为特征认知（沟通技巧）
- MBTI- 识人用人



## EQ 情商 - 卓越领导的情商法则

P M1 M2 M3

EQ - The EQ Rule for Great Leadership

课程时长  
2天

本课程旨在通过系统了解情商的含义，帮助学员进一步了解自我，明确自我成长的方向，提升职场胜任力能力，尤其使管理者获得四两拨千斤的领导力，并逐步获得人生幸福的密钥。

### 课程收益

- 理解情商在职场和生活中的重要性；
- 增强对情绪的理解，提升自我觉察能力，洞察他人的情绪，更好地管理自我和他人的情绪；
- 增强自我认识，自我表达，人际关系，决策能力，压力管理五大情商能力，全面提升职场情商；
- 帮助学员更好地明确自我成长的方向，确立行动计划，并有效的获得改变的方法。

### 课程受众

- 需要提升个人幸福感，获得情商能力的人
- 希望建立更高效团队，认可组织和个人共同成长的企业管理者

### 课程大纲

#### 情商五大维度之一 - 自我认识

- 自我认识维度的三种能力：
- 能力一 情绪自觉：感知和理解自己的情绪
- 能力二 自我肯定：自信的真正内涵是什么？
- 能力三 自我实现：探索你内心的秘密

#### 情商五大维度之二 - 自我表达

- 自我表达维度的三种能力：
- 能力一 情绪表达：从指责到表达
- 能力二 独立性：获得人格成熟的标志
- 能力三 坚定直率：如何避免伤害他人

#### 情商五大维度之三 - 人际能力

- 人际能力维度的三种能力：
- 能力一 同理心：人际交往核心能力
- 能力二 社会责任：获得归属感
- 能力三 人际关系 - 建立愉悦的人际关系

#### 情商五大维度之四 - 决策能力

- 决策能力维度的三种能力：
- 能力一 获得智慧的力量 - 现实判断
- 能力二 高效的问题解决
- 能力三 冲动控制 - 让子弹飞一会

#### 情商五大维度之五 - 压力管理维度

- 压力管理维度的三种能力：
- 能力一 灵活性 - 拒绝偏执
- 能力二 抗压能力 - 压力与业绩的关系
- 能力三 乐观 - 上帝给你的最大恩赐

#### 整体幸福感

#### 总结环节

### 相关课程

- AQ 逆商 - 打造韧性优势
- MBTI- 性格解码 - 认知自我
- MBTI- 识人用人

## AQ 逆商 - 打造韧性优势



P M1 M2 M3

AQ Inverse Quotient - Build resilience advantage

课程时长  
1天

一个富有韧性的员工，往往具有很好的抗压性和灵活性，在困难面前积极主动，把困难当成学习的机会，充分激发创意和潜力。一个富有韧性的组织和团队，不仅能快速适应变化，而且能在逆境中被激发和赋能，更快的看到新的可能性，把握机遇。

### 课程收益

- 培养员工韧性，改善员工抗压力，更积极的面对挑战
- 教会学员提升逆商的科学方法

### 课程受众

- 所有需要提升逆商的员工及管理者

### 课程大纲

#### 为什么需要逆商？

- 什么是逆商？
- 身处逆境时代
- 向成功攀登过程中的三类人：放弃者，扎营者和攀登者
  - ▶ 三种角色详细介绍及特质认领
  - ▶ 三角色察觉活动

#### 认识逆商

- 逆商的 CORE 四维度
  - ▶ 掌控感
  - ▶ 担当力
  - ▶ 影响力
  - ▶ 持续性

- 活动 - 《火眼金睛》 - 每个团队根据任务单设计三分钟的角色扮演，其他小组来点评该小组演绎的 CORE 如何
- 评估自己的逆商水平
- 俯视山峰练习

#### 如何提高逆商

- 逆境行动模式 -20 分钟
- LEAD 工具
  - ▶ L-Listen 倾听自己的逆境反应 - 抽离法
  - ▶ E-Explore 探究自己对结果的担当
  - ▶ A-Analyze 分析证据-《尼克胡哲》、《崔万志》视频
  - ▶ D-Do 做一些事情 - 行动漏斗
- 练习 - 《我的最佳拍档》 - 实践 LEAD 工具
- 总结、答疑、行动计划

### 相关课程

- EQ 情商 - 卓越领导的情商法则
- MBTI- 性格解码 - 认知自我
- MBTI- 识人用人



# 影响力密码® 打开协作中的锁

P | M1 | M2 | M3

Password of Influence® Unlock collaboration

C  
课程时长  
2天

高影响力人士能够高效地运用关键影响力的技巧来影响他人，让工作目标得以实现。

## 课程收益

- 让跨部门协作更顺畅
- 加快重要项目执行效率
- 提升部门间配合度
- 帮助组织变革落地生效
- 提升公司整体效率

## 课程受众

- 中层管理者

## 课程大纲

- 了解自身影响力的能力差距
- 掌握发挥影响力，推动工作的四大步骤
- 教给学员如何利用人际因素对被影响者施加影响的策略

### 明确目标

- 影响他人前，清晰设定目标的四大方面，让目标更具有影响力

### 识别关键

- 识别高效影响他人的三大关键点

### 分析阻力

- 准确地分析出推动工作时遇到的各种阻力

### 施加影响 - 个人因素篇

- 教给学员如何针对被影响者个人因素发挥影响力的策略

### 施加影响 - 组织因素篇

- 教给学员如何利用组织因素对被影响者施加影响的策略

### 施加影响 - 物理因素篇

- 教给学员如何利用物理因素对被影响者施加影响的策略

### 总结

- 巩固课程的核心框架和工具

## 相关课程

- 行动教练® 教练型导师
- 自我认知与沟通艺术 - 九型人格学
- 个人画布

# 高绩效人士的关键选择



P | M1 | M2 | M3

Key Choice for High Performers

课程时长  
1-2天

高绩效人士应该具备的七个习惯。

## 课程收益

### 个人收益

- 思维、行为更符合高效能人士习惯，更有担当和使命感；
- 自我管理能力提升，生产力和效能可持续发展；
- 理解他人的能力和管理他人能力的提升，信任度的提高；
- 以系统的高效能思路去培养更多的高效能人士，提升管理者的领导力。

### 组织收益

- 一支内外兼修、有执行力、值得信赖的队伍；
- 组织效能随个人效能提升而提升；
- 团队和组织内部沟通成本大幅度降低，团队凝聚力增强；
- 企业核心价值观行为规范的落地、丰富和巩固。

## 课程受众

- 企业员工和各阶段管理者

## 课程大纲

### 主动积极

- 核心理念：人是在不断的选择中选择了自己！

### 以终为始

- 核心理念：方向比速度更重要！

### 要事第一

- 核心理念：同一时间只起降一架飞机！

### 双赢思维

- 核心理念：赠礼的方式比所赠的礼更重要！

### 知彼解己

- 核心理念：不会听的人总在做两件事，要么在说，要么在准备说！

### 统合综效

- 核心理念：建设性争论，带来建设性的第三方方案！

### 不断更新

- 核心理念：在被迫变化之前就主动变化！总结和行动计划“3—1—1”

## 相关课程

- 领导高绩效团队（线上沙盘）
- 给团队管理者的时间管理课
- 个人画布



P M1 M2 M3

**CSH**  
课程时长  
2天

# 领导高绩效团队（线上沙盘）

Lead the High Performance Team (Online Sandbox)

强调实践和应用，特别采用在线实战模拟的方式，通过模拟让学员能更好地学以致用，在模拟结束后，学员将分享体会并得到讲师解读。

## 课程收益

- 通过学习和实际演练，学员能够有效的根据团队成员的不同特点进行有效领导。
- 掌握不同领导风格 / 成员激励 / 组织政策和流程 / 委派任务。
- 高绩效结果 / 保留顶尖人才技巧等管理原则和方法并实际应用。

## 课程受众

- 新任经理
- 高潜员工
- 中层经理
- 待提升的独立贡献者

## 课程大纲

### 在线情境模拟

- 领导者及面临的挑战
- 员工类型及情境领导
- iLead 在线模拟
- 学员模拟报告分析

### 情境领导原理

- 小组活动：布置任务
- 领导与管理倾向测试
- 领导与管理的区别
- XY 管理风格辨析
- 四种员工辨识：准备度分析

### R1-R2 员工的管理

- R1 员工特征与 S1 指示型管理
- 管理者工作指示四部曲
- 领导者管理动作要点

- R2 员工特征与 S2 指导（引导）型管理
- 管理者提问技巧
- 有效反馈及 IIU 模式
- GROW 模型
- 角色扮演：GROW 对话练习

### R3-R4 员工的管理

- R3 员工特征与 S3 协作型管理
- 工作动力的来源
- 马斯洛 - 赫兹伯格 - 麦格雷格激励理论
- 激励的方法与艺术
- 如何管理“老油条”
- R4 员工特征与 S4 授权型管理
- 适宜与不宜授权的工作辨识
- 义务责任与权限
- 授权“四部曲”
- 应用情境实战练习与讨论

## 相关课程

- 塑造影响力（线上沙盘）
- 教练式领导力（线上沙盘）
- 业务领导者的人才管理

# 领导团队 Leading Team

注

- P 骨干员工
- M1 基层管理者
- M2 中层管理者
- M3 高层管理者

- C 版权课
- S 沙盘课
- W 工作坊
- H 热门课



## 业务领导者的人才管理

P M1 M2 M3

Talent Management for Business Leaders

C  
课程时长  
2天

“实用”是本课程最大的特色，也是我们的不懈追求。

### 课程收益

- 对领导者角色、要求和自我管理特质有更加清晰的认知，意识到需要做出的改变。
- 掌握设立正确目标、促进团队目标共识的策略与方法。
- 掌握识别并发挥下属特质、优势的方法与工具，推动内部人与事匹配。
- 树立“让正确的人承担正确的责任”的意识，有效支持员工提升工作成效。
- 掌握成为激发型领导者的关键理念和工具，提升团队敬业度。
- 以更加从容的心态拥抱现实，学会与问题同行。

### 课程受众

- 3年以上团队管理经验的中基层管理人员

### 课程大纲

#### 重启定位

- 领导者的成功标准
- 领导者的转型杠杆
- 三种动机测评

#### 凝聚共识

- 设定正确的目标
- 团队目标共识的关键行为清单
- 目标只有逐级分解和持续跟进才能确保标达成
- 任务委派与跟进的五步法

#### 知人善任

- 基于关键任务选拔人才
- 基于过往的经历考察人才
- 识别并发挥人的优势而非一味改造人

#### 委责赋能

- 让正确的人承担正确的责任，避免员工的“逆授权”
- 推动员工担责并自我控制
- 下属支持度测评（12项关键支持）
- 组织氛围营造的六个关键因素

#### 激励人心

- 员工的职业价值观（六项核心需求）
- 激励下属要关注下属差异化的激励需要
- 物质激励的原则：价值主张 + 激励形式
- 奖励的惩罚
- 通过工作责任激励员工的三项关键举措

### 相关课程

- 塑造影响力（线上沙盘）
- 领导高绩效团队（线上沙盘）
- 教练式领导力（线上沙盘）

## 教练式领导力（线上沙盘）



P M1 M2 M3

Coaching Leadership (Online Sandbox)

CS  
课程时长  
1天

教练技术通过一系列有方向性、有策略的过程，洞察被教练者的心智模式，向内挖掘潜能，向外发现可能性，提供一面镜子，使沟通对象洞悉自己，理清自己的状态和情绪，调整心态、清晰目标，以最佳状态解决问题、创造成果、达到目标。

### 课程收益

- 了解教练技术对员工成长的意义，明晰其与指导的异同
- 掌握教练技术的三项基本技能：倾听、提问与反馈
- 掌握教练技术的基本步骤“GROW模型”

### 课程受众

- 中高层企业经理
- 欲成为企业教练之内部讲师

### 课程大纲

#### 绩效管理

- 绩效计划
  - ▶ SWOTAF
  - ▶ KPI
- 绩效辅导
  - ▶ 绩效辅导的起源、定义及意义
  - ▶ 绩效辅导的误区与障碍
  - ▶ GROW模型

#### Coaching 在线模拟

- 在线模拟
- 复盘与总结
- 报告分析

#### 教练技术的面谈步骤

- 教练技术的三项基本技能
  - ▶ 倾听及练习
  - ▶ 提问及练习
  - ▶ 反馈及练习

#### GROW模型

- GROW问题库
- 实战练习：员工辅导
- 总结与行动计划

### 相关课程

- 塑造影响力（线上沙盘）
- 领导高绩效团队（线上沙盘）
- 业务领导者的人才管理



# 从技术走向管理

From Technology to Management

P M1 M2 M3

课程时长  
2天

改变管理意识,转换管理思路,掌握管理技能,克服管理盲点,突破管理瓶颈,彻底完成从“技术专家”到管理者的华丽转身。

## 课程收益

- 改变认识,快速找到自己,科学的出牌,稳妥的走向管理岗位。
- 善于发挥组织效能,以团队力量完成企业目标。
- 寻找并形成适合自己的管理风格,掌握优质管理者的胜任能力模型。
- 掌握领导力形成的五个阶段,克服自身管理盲点,突破管理瓶颈并持续改善。
- 掌握柔性目标分解与任务分配方法,做到事半功倍。
- 学习沟通的技巧与方法,透过有效沟通实现科学管理。
- 掌握人性特点,能够带人带心,激发部属工作意愿,提振工作士气。
- 培养主动发现问题、挖掘问题,解决问题及决策的能力。

## 课程受众

- 技术骨干
- 非管理型岗位新任经理人

## 课程大纲

- 角色转变 - 建立正确的定位与认知
- 最通俗的管理 - 如何通过他人完成工作
- 管理者思维 - 思维转变器的使用说明书
- 团队的建设与管理 - 高绩效团队的打造
- 从技术带头人到管理者 - 技术型员工的激励与辅导
- 获取更多的支持者 - 构建积极协作的工作网络
- 高效的沟通 - 完成各项工作的桥梁和纽带
- 从技术走向管理的蜕变与提升

## 相关课程

- 38度冲突管理
- 团队情绪管理
- 管理核心五任务

# 用 POA 思维达成目标 - 从执行力到行动力

Use POA Thinking to Achieve Goals - From execution to action



P M1 M2 M3

课程时长  
2天

基于 POA 思维设计了“行动三板斧”模型,针对性解决造成团队行动力缺失的三大障碍:不想做、不会做、不去做。

## 课程收益

- 区分 WHAT 和 WHY,找到真正有共鸣的目标,解决“不想做”问题
- 用目标吸引有共鸣的伙伴,赢得更多的资源,解决“不会做”问题
- 了解持续行动带来的飞轮效应和正反馈作用,解决“不去做”问题
- 掌握向团队传达目标的沟通方法
- 能够区分指标和目标,为团队设定正确的目标和指标
- 能够运用 POA 决策法高效制定决策
- 能够用 POA 思维来处理团队内部的争议

## 课程受众

- 企业中基层管理人员

## 课程大纲

### 从执行力到行动力

- 执行力 vs. 行动力
- POA 行动力
- Objective - 定位目标
- Partner - 凝聚伙伴
- Acceleration - 加速行动

### 用目标 (O) 破解“不想做”

- 为什么不想做?
- 怎样的目标让人产生共鸣?
- 怎样精准地找到目标?

### 用伙伴 (P) 破解“不会做”

- 为什么不会做?

- 找到更多伙伴
- 伙伴共创方法

### 用行动 (A) 破解“不去做”

- 为什么“不去做”?
- 为什么 POA 是行动力?

### 行动力场景

- 怎样设定团队目标?
- 怎样向团队传达目标?
- 怎样高效制定决策?
- 怎样处理内部争议?

### 复习总结

## 相关课程

- MBTI- 性格解码 - 认知自我
- 自我认知与沟通艺术 - 九型人格学
- 95后新生代管理



## 捷能领导力

P M1 M2 M3

Situation Leadership

课程时长  
2天

简捷赋能，实现绩效突破与员工成长的双赢！

### 课程收益

- 建立新经济时代管理者角色的正确认知。
- 认清实现绩效的障碍，有效赋能，让下属专注到工作目标上并有效执行。
- 能过高效的教导或引导策略帮助下属突破。
- 掌握达成目标共识，有效影响下属实现绩效的简捷有效的实践方法和技术，并在此过程中提升下属的工作满足感。
- 通过有效对话，使员工专注于业绩目标，找到解决方案并行动，从而实现突破。

### 课程受众

- 企业各阶层管理人员

### 课程大纲

#### 提升绩效走向心流：员工满意与绩效的内在逻辑

- 管理三角：管理者、下属和绩效的三者关系？
- 三个层面的影响力：个体，团队与组织
- 工作过程中的心流 - 工作满足感形成三要素
- 影响力金字塔

#### 聚焦目标跨越障碍：判断力是领导力之母

- 工作过程的四个阶段：目标、方案、执行、反思
- 区分工作中员工的状态，找到空间和管理节奏
- 影响目标实现的因素：执行能力，情绪性张力到创造性张力
- 四种执行障碍和解决之道：跨越障碍所需要的领导行为
- 无限成长模型

#### 简捷赋能推动突破：有效赋能授权与激励

- 不同领导行为的针对性适用性，背后的常见心理假设及局限性
- 教导型领导的关键行为及话术
- 引导型领导的关键行为及话术
- 教导型话术演练 - 辅导下属能力成长实现突破
- 引导型话术演练 - 引导下属发挥能力实现突破

#### 千里之行始于足下：实践是检验转变的唯一途径

- 实战演练与点评 停止，开始，保持
- 千里之行始于足下
- 作业

### 相关课程

- 贝尔宾团队领导力
- 4D 领导力及卓越团队管理
- 教练式领导力（线上沙盘）

## LSP- 乐高认真玩 - 提升团队合作



P M1 M2 M3

LSP- Lego Serious Play - Improve Teamwork

CW  
课程时长  
1天

乐高认真玩是通过集体用乐高积木方式手动思考一个话题。这是一种有趣而有效的方法。核心过程是提出问题，构建答案，分享答案，并思考答案。它既有趣又令人耳目一新，并且确保 100% 参与。

### 课程收益

- 学习应用乐高认真玩方法论全视角了解业务问题获得充分参与，从而对行动计划作出承诺。

### 课程受众

- 任何需要跨团队合作，从不同视角来解决客户相关问题的人员

### 课程大纲

#### 工作坊介绍，破冰

- 赞助者对工作坊的期待

#### 积极倾听

#### 用乐高识别理想状态，机遇和问题

#### 用乐高认真玩寻找解决方案

- 建立团队共享模型
- 评估解决方案
- 向利益相关者呈现解决方案
- 赞助者总结
- 个人反思和后期跟进

### 相关课程

- LSP- 乐高认真玩 - 战略开发工作坊
- 克服团队协作的五种障碍（FDT）工作坊
- 贝尔宾团队领导力



# 团队协作 - 打造最有价值的团队

P M1 M2 M3

Teamwork - Build the most valuable team

CW  
课程时长  
1-2 天

这不是一门通用素质类的团队沟通课程，该课程是面对需要经常性合作、在团队协作中经常性出现冲突，导致协作效率低、成本高，推导出有共识的结果时间长，执行力不够坚决的情况。

## 课程收益

- 引导出学员对于高效团队协作的共识，并且认识到自己作为团队协作的一员需要提升和加强的注意点，通过体验，形成认知，介绍理论，进行分享。

## 课程受众

- 工作中需要进行部门间及跨部门沟通的群体
- 新建团队、资深员工及高管

## 课程大纲

- 体验：什么是高效团队？
- 建立团队的信任
- 认知拓展：掌控团队冲突
- 导致团队冲突的原因
- 打造团队承诺：我和我的团队
- 设定团队协作的目标
- 共担团队结果：打造 M.V.P. 最有价值的团队
- 建立团队的使命、远景、价值观
- 关注团队协作结果：以终为始
- 在三种团队协作场景中展示高效协作的结果
  - 会议沟通中的结果；
  - 冲突管理中的结果；
  - 创新设计团队未来的结果

## 相关课程

- 虚拟团队的高效管理
- 克服团队协作的五种障碍（FDT）工作坊
- LSP- 乐高认真玩 - 战略开发工作坊

# 基于 DISC 的团队管理



P M1 M2 M3

Team Management Based on DISC Principles

课程时长  
2 天

职业经理人是企业的中流砥柱，一个企业能否从 1 走到 n，从初创期走向成功乃至伟大，都离不开职业经理人。本课程将带你走进性格的世界，透过 DISC 人格特质判断，达成管理的目标。

## 课程收益

- 帮助经理人清晰了解自身的角色定位和常见管理误区
- 学习和掌握基本管理知识理念
- 认知在不同的维度下身份特征
- 快速掌握 DISC 人格特质判断工具
- 掌握如何通过发挥他人潜能的方法和工具，激发团队动能
- 掌握快速学习的方法，通过主动接收各种反馈，获取更多经验，完成经理人从角色意识到行为的真正转变

## 课程受众

- 企业初、中级管理者

## 课程大纲

### 角色篇

- 理解角色转换
- 辅助讨论：管理和领导力的区别

### 概念篇

- 了解和掌握“管理”的定义
- 辅助案例：新人项目组的挑战

### 三维篇

- 360 度了解管理者角色认知
- 辅助案例：香港文华酒店副理的故事

### 技巧篇（上）

- 初探 DISC，掌握行为特质四分法的构成
- 辅助案例：刷牙的故事

### 技巧篇（下）

- 掌握四种不同特质具体内容，并能够根据给出相应对策
- 辅助视频案例分析

### 三大成长引擎

- 引擎一：创建信任
- 引擎二：发挥他人潜能
- 引擎三：快速学习

## 相关课程

- 领越® 领导力
- 德鲁克 - 管理者的卓有成效之路
- MiniCEO 系列 - 创新管理与商业施行



# 95 后新生代管理

New Generation Management

P M1 M2 M3

课程时长  
2天

随着 95 后员工大量步入职场，如何管理和激励新生代？如何与新生代一起迎接市场挑战？本课程将给大家系统、可行、简单、有效的解决办法。

## 课程收益

- 了解新生代员工的典型行为和价值观
- 掌握系统性管理新生代员工的思路
- 打造自己的管理风格以带领新生代员工迎接挑战

## 课程受众

- 所有需要管理 95 后（新生代）员工的主管 / 经理

## 课程大纲

### 新生代员工的典型行为和价值观

- 你身边的 95 后有什么样的特征？
- 如何适应趋势并引领变革？
- 新生代员工的典型价值取向

### 新生代员工的系统化管理 - 选用育留

- 系统化人才管理策略全貌
- 招聘技巧的“颠覆性”提升

### 新生代员工的日常管理

- 教练技术的神奇魔力
- 新生代为什么喜欢教练型管理者
- 企业教练如何激发 95 后积极性
- 要跳槽的 95 后该走该留？
- 业绩不达标的员工如何管理？
- 授权在新生代员工的新变化
- 跟进工作如何轻松有效
- 参与式管理激发员工动力

### 新生代员工的培养和发展

- 新生代最重视的发展机会是什么？
- 哪些培训更受欢迎？
- 员工培养的 70: 20: 10 法则
- 自我成长的高期望值如何管理？

### 留住激情实现梦想

- 有步骤地让 95 后融入组织
- “梦想管理”激发 95 后的工作热情
- 全员参与让 95 后动力十足

### 打造自己的管理魅力和品牌

- 新生代欢迎的好主管具有的 9 个特质

## 相关课程

- 德鲁克 - 管理者的卓有成效之路
- 新晋经理的角色认知
- 新任经理角色转换

# 38 度冲突管理

38 Degrees Conflict Management



P M1 M2 M3

课程时长  
1天

本课程以“关键对话”（Tough Communication）3+2 为核心，通过全实战的方式，帮助项目团队成员提升处理冲突的能力，构建项目团队的良性冲突机制。

## 课程收益

- 理解了人与人冲突的本质
- 理解了 38 度冲突的价值和意义
- 具有适时发起 38 度冲突的状态（意愿）
- 掌握进行 38 度冲突的必要方法和技能（能力）

## 课程受众

- 组织中具备项目团队角色的人
- 职场中对管理冲突感兴趣的人

## 课程大纲

### 导入：38 度冲突为项目团队赋能

- 构建课程场景：发布项目任务
- 冲突是必然，协作是选择
- 冲突的不同类型
- 什么是 38 度冲突
- 38 度冲突是项目团队的能量之源

### 升温：低烧还是高烧，从测评个人的冲突风格开始

- 个人冲突风格测评
- 个人 38 度冲突能力测评
- 个人冲突温度测试结果分享
- 冲突如何达到 38 度：从内容到模式再到关系

### 38 度：示真、示弱、示好，掌控关键对话的 3+2

- 关键对话 - 38 度冲突的必杀技
- 关键对话谈什么
- 关键对话怎么谈
- 示真、示弱、示好，贯穿关键对话始终
- 关键对话 3+2 演练、观察、分享与讲师点评

### 降温：38 度冲突契约，项目团队的必备

- 项目团队需要形成自己的 38 度冲突契约
- 红红脸，出出汗，在契约之上善用工作效率回顾法防微杜渐
- 学员演练、分享与讲师点评

### 收尾：学习转化与刻意练习

- 学员发表学习转化行动计划
- 讲师进行课程总结

## 相关课程

- 捷能领导力（中基层管理者）
- 贝尔宾团队领导力
- 优势管理者工作坊



## 贝尔宾团队领导力

P M1 M2 M3

Belbin Team Leadership

W  
课程时长  
2天

“一个团队并不是一堆有职位头衔的人，而是一群有着被他人所理解的团队角色的个人。团队成员寻求特定的角色，且在最接近他们本质的角色中表现得最有效率。” - 梅雷迪斯·贝尔宾博士

### 课程收益

- 三大法宝助力团队管理者解决上述问题：
  - ▶ 现有团队诊断：分析、预测、调整、提升四步法
  - ▶ 任务团队组建：识人、识时、组建高效项目团队
  - ▶ 选拔完美团队：胜任度 VS 合适度，除了专业能力，更看“缘分”

### 课程受众

- 需要提升业绩的管理层
- 需要了解团队成员与团队结构的新任管理者
- 凝聚力不强的新建团队或现有团队

### 课程大纲

#### 我们需要怎样的领导者？

- 讨论：到底什么影响了团队业绩结果？
- 测试：我的团队离高绩效团队还有多远？
- 带好团队的秘密武器：贝尔宾团队角色

#### 深入了解 9 种贝尔宾团队角色

- 什么是贝尔宾团队角色？
- 9 种团队角色的长处、短处

#### 认知自我，了解伙伴，优势互补

- 识别自我擅长和不擅长的领导风格
- 讨论：如何看待自评与他评的差异性
- 分享：有关自我领导行为的新发现
- 了解自身领导风格对团队影响及结果
- 不同管理领导风格所产生的负面影响

#### 组建高效项目团队

- 项目团队的设计
- 活动：项目计划
- 练习：会议管理

#### 挑选完美团队

- 讨论：如何挑选合适的团队成员

#### 现有团队的诊断与提升方案

- 活动：绘制现有团队能力路线图
- 制定团队发展计划

#### 改善团队沟通与协作

- 工作关系与社交关系
- 识别困难的工作关系
- 管理与发展有效的团队工作关系
- 游戏：假期计划

### 相关课程

- 4D 领导力及卓越团队管理
- 捷能领导力（中基层管理者）
- 教练式领导力（线上沙盘）

## 高效招聘 - 目标选才



P M1 M2 M3

Efficient Hiring - Targeted talent selection

课程时长  
2天

一个高效招聘过程是从描绘成功画像开始至把新加入的团队成员扶上马，送一程。招聘这个能力是可以培养的。

### 课程收益

- 学习并应用有效的面试技巧，做出明智的招聘决策。
- 给候选人留下积极的印象，建立选择雇主。

### 课程受众

- 每个需要为团队和组织招聘人才的经理

### 课程大纲

#### 企业和 HR 战略的关系和结合流程

- 高效的招聘流程

#### 什么是胜任力？

- 练习：搭建成功画像

#### 人才漏斗和开发招聘渠道

#### 面谈技巧

- 开启面谈
- 收集什么信息，如何收集，追问
- 结束面谈
- 为面试做的准备
- 总结，学员反思

#### 实战和复盘

#### 评估并做出面试决定

- 示范
- 练习

#### 辅助人才招聘的工具

#### 确保候选人成功起步：入职培训

- 讨论

#### 学员反思和评价

### 相关课程

- 高绩效人士的关键选择
- 非人力资源经理的人力资源管理
- MBTI- 识人用人



## 团队画布

P M1 M2 M3

Team Canvas

C  
课程时长  
2天

团队画布用商业模式思维思考团队管理工作，以客户价值为中心，激发团队的自驱力，提升团队效率。帮助团队重构工作模式。通过向上协同公司目标，向下聚焦个人的目标，承接组织 OKR、促进跨部门合作，激活团队动力，极大程度提升运作效率。

### 课程收益

- 学会一个辅导员工自我驱动的方法
- 调整你的团队工作模式，为你的团队发现新的方向和可能

### 课程受众

- 中基层干部
- HR/ 内训师

### 课程大纲

#### 商业思维导入，统一商业讨论框架

- 商业画布工具导入，建立商业全局观
- 小组练习：用贴纸呈现企业商业模式
- 理解商业运作逻辑，有能力勾勒商业全貌
- 识别完整业务链条，认知商业价值的核心

#### 构建团队商业模式

- 团队画布使用解析
- 团队工作模式案例分享
- 个人练习：创建你的团队画布，并分享给你的新同事
- 掌握团队画布理论及团队工作的关键点
- 学会如何清晰描述团队的运作逻辑，识别团队价值和使命

#### 促进跨部门协同，实现团队突破

- 将组织的商业画布与团队画布协同
- 学习几个团队突破点
- 小组练习：角色扮演，寻找跨部门协同机会
- 学会使用协同画布找到跨部门之间的协同突破，释放团队价值

#### 与企业目标协同，并明确下一步计划

- 与企业战略目标协同案例分享
- 利用团队画布找到团队与企业的 GAP，并设计解决方案
- 小组练习：基于企业的新战略，学习如何调整团队画布，帮助企业达成目标
- 识别团队与企业目标差距，并设计解决方案
- 学会使用团队画布打通组织、团队和个人目标

### 相关课程

- 个人画布
- 商业画布
- 克服团队协作的五种障碍（FDT）工作坊

## 新晋经理的角色认知



P M1 M2 M3

Role Recognition for New Managers

课程时长  
1-2天

管理是一个思考的活儿，关注思路而不是招数！具体到你团队你还是要自己思考管理团队最重要的就是思维习惯。

### 课程收益

- 管理概念的基本认知
- 新经理作为同级的角色认知陷阱及定位
- 新经理作为上司的角色认知陷阱及定位
- 新经理技能的“做事”篇
- 新经理作为下属的角色认知陷阱及定位
- 新经理技能的“带人”篇

### 课程受众

- 新任管理者
- 希望提升管理技能的中基层管理者
- 项目经理 / 主管
- 部门经理 / 主管
- 储备经理 / 主管

### 课程大纲

#### 管理概念的基本认知

- 小组讨论：什么是管理？
- 中国管理观 & 西方管理观
- 劳动效率、组织效率和个人效率的进化
- 管理者的困惑来自于角色定位

#### 新经理的角色定位与认知（上）

- 新经理作为下属的角色定位 - 战略的执行者
- 遇到难相处的上司我们应该如何选择
- 新经理作为同级的角色定位 - 部门的协同者
- 情景：部门间的扯皮这是谁的错？
- 互为客户关系认知理解
- 互为客户关系角色八要

#### 新经理的角色定位与认知（下）

- 新经理作为上司角色的五大陷阱
- 领导能力的五个层次
- 新经理作为上司的角色定位 - 业务的管理者
- 新经理作为上司的角色定位 - 团队的领导者

#### 新经理技能的“做事”篇

- 设定目标 - 最重要目标达成
- 制定计划 - 讨论过程很重要
- 跟进检查 - 控制事情的进展

#### 新经理技能的“带人”篇

- 正确委派 - 让长处发挥效用
- 反馈激励 - 强化积极的行为
- 合理授权 - 创造成长的机会

### 相关课程

- 新任经理角色转换
- 95 后新生代管理
- 从技术走向管理



# 激发团队动能（行动学习）

P M1 M2 M3

## Motivating Team Energy (Action Learning)

W  
课程时长  
2天

员工奋发向上的正能量、团队积极进取的动能。以激发员工内在正能量、团队集体动能为目标的管理思想。

### 课程收益

- 教会学员认清自己在团队中的角色和优势
- 教会学员如何参与团队决策
- 教会学员应对团队冲突的程序和方法
- 教会学员掌握保持团队持久成长的方法

### 课程受众

- 团队核心成员

### 课程大纲

#### 发现团队价值

- 团队的力量
- 形成团队文化
- 团队与群体
- 团队角色与性格

#### 实现团队绩效

- 团队决策
- 决策过程检查
- 错误的决策方式
- 团队决策的制定
- 达成共识
- 团队冲突
- 积极影响
- 冲突的解决风格
- 冲突处理的方法

- 总结分歧
- 探讨分歧点

#### 团队持久动力

- 团队反馈
- 反馈的价值
- 反馈公式
- 反馈时机
- 反馈技巧
- 团队赞赏
- 激发潜力
- 赞赏公式
- 赞赏制度
- 赞赏规则
- 制度创建

### 相关课程

- 团队情绪管理
- 团队激励与动机管理（非物质激励沙盘）
- 有效的激励与授权

# 激励与人才保留



P M1 M2 M3

## Incentive and Retention

课程时长  
2天

如何带领“激励对话”和“留任对话”，利用探询方法及“日常激励员工的小秘诀”，让员工感受到领导者的关怀，创造一个激励部署的环境。

### 课程收益

- 提升你与员工的对话质量、工作及留任意图
- 营造能够让个人及工作小组发挥最大潜能的环境
- 激发个人及工作小组持续的工作热情
- 帮助员工保持工作主动性，提高团队的绩效

### 课程受众

- 团队管理者

### 课程大纲

#### 激励部署会产生的影响

- 观察领导者的言行在激励员工上的影响
- 探讨个人工作投入的感受
- 理解激励部署与人才留任的关系

#### 激励员工的秘诀

- 介绍日常工作中激励员工的方法

#### 激励与留才驱动因子

- 认识激励与留才的驱动因子，并自我评估
- 探讨两个驱动因子：“有意义的工作”及“正向的环境”，分享案例并讨论

#### 回顾个人经验

- 讨论“个人价值感”驱动因子
- 探索有关员工认可的主题

#### 激励部署的谈话

- 学习激励谈话可发生在任何时间地点，借此可发现部署最在意的工作层面
- 练习激励谈话的开场白及提问，并准备回到工作上运用在部署激励上

#### 留任人才

- 讨论员工辞职的原因，并理解领导者在人才留任上的重要性及影响
- 思考在留任部署的谈话中，会使用的开场白以及恰当的提问内容，写下后并现场演练。结束后，邀请伙伴反馈并立即改善，再持续练习

#### 行动计划

- 回顾所学技能，并建立行动计划及准备，以应用在工作团队中

### 相关课程

- 团队激励与动机管理（非物质激励沙盘）
- 有效的激励与授权
- 激发团队动能（行动学习）



## 团队情绪管理

P M1 M2 M3

### Team Emotion Management

课程时长  
2天

这门课程主要面对管理者常见的问题，即“团队情绪消极，员工工作不积极，团队绩效无法提升。”而展开，帮助管理者掌握一套“处理情绪”的方法，从而提升管理者的影响力，带领团队积极达成绩效结果！

#### 课程收益

- 更好地管理自身情绪 - 通过学习自我情绪管理的方法，管理者可以更好地调整自身情绪，给团队带来积极影响；
- 充满信心地处理员工的消极情绪 - 通过学习处理员工消极情绪的方法，管理者可以更好地应对员工消极情绪所带来的挑战性管理情景；
- 提升团队管理水平 - 当团队整体情绪低迷时，管理者运用调整团队情绪的方法可以更好地改善团队情绪状态，让团队更积极地投入工作。

#### 课程受众

- 团队管理者

#### 课程大纲

- 了解情绪
- 调整自身情绪
- 调整员工情绪：方法和工具
- 调整员工情绪：助推型情景
- 调整员工情绪：改善型情景
- 调整员工情绪：问题型情景
- 调整团队情绪：案例导入
- 调整团队情绪：分析原因
- 调整团队情绪：全面调整

#### 相关课程

- 激发团队动能（行动学习）
- 4D 领导力及卓越团队管理
- 团队激励与动机管理（非物质激励沙盘）

## 绩效管理



P M1 M2 M3

### Performance Management

课程时长  
1天

掌握在绩效目标设定、绩效反馈、绩效辅导三方面的技巧与能力，实施绩效管理。

#### 课程收益

- 树立绩效管理的理念，帮助管理者明确自己承担的责任
- 转换管理者在绩效管理中的心态，能够主动承担担负的责任
- 提高管理者立即行动的意愿

#### 课程受众

- 企业中基层管理者

#### 课程大纲

##### 课程介绍

- 课程期望管理

##### 管理者的责任

- 管理者角色的误区
- 什么是管理者的责任
- 什么是卓有成效

##### 目标管理与自我控制

- 德鲁克论目标管理与自我控制
- 制定计划的5大益处
- 不折不扣的执行
- 工作检查的4项技巧

##### 绩效沟通

- 视频学习：达成共识的目标
- 视频学习：绩效反馈

##### 绩效辅导

- 员工辅导与管理者的责任
- 有针对性的绩效辅导
- 辅导下属的教练模型与模拟演练
- 建设性反馈与批判性反馈

##### 总结与提升

- 课程总结
- 要带走的精华
- 要行动的要领

#### 相关课程

- OKR 敏捷绩效管理
- 管理者的绩效面谈与辅导技巧实战
- 用绩效管理为组织赋能



## OKR 敏捷绩效管理

P M1 M2 M3

OKR Agile Performance Management

CS  
课程时长  
2天

敏捷绩效管理针对互联网新业务环境工作方式而设计。它把绩效管理的重点从年度考核排名专项持续反馈与员工发展。它更强调合作、社交化和快速反应。

### 课程收益

- 了解敏捷绩效管理与传统绩效管理的差异性
- 掌握有效的 OKR 目标设定概念和具体操作方法
- 训练有效持续的绩效反馈与教练技巧
- 学会运用绩效奖励与薪酬激励员工
- 理解认可与激励对员工绩效的影响度
- 掌握绩效变革与变革管理原理，从而提升绩效管理

### 课程受众

- 公司副总
- 总监
- 各部门经理
- 人力资源专业人士

### 课程大纲

#### 目标设定篇

- 绩效管理系统思考
- 全面认识目标管理
- 绩效目标 KPI 设定
- Google 公司 OKRS / 部门 OKRS/ 个人 OKRS 案例分析
- 实战模拟：运用 BSC/KPI/OKR 设定 2017 年度本部门第四季度目标设定制定与点评

#### 目标执行与辅导篇

- 绩效管理跟踪与反馈
- 绩效面谈应该如何谈？

#### 绩效结果运用篇

- 员工激励与认可

### 相关课程

- 用绩效管理为组织赋能
- 绩效管理
- 管理者的绩效面谈与辅导技巧实战

## 管理者的绩效面谈与辅导技巧实战



P M1 M2 M3

Performance Interview and Coaching Skills of Managers

课程时长  
2天

打造一批既懂人又懂业务的管理者，能够有效通过对人的绩效辅导推动业务价值实现。

### 课程收益

- 全面掌握：绩效辅导的关键过程，一系列时机、工具及风险防控技巧；
- 现场演练：打造一批既懂人又懂业务的管理者，能够有效通过对人的绩效辅导推动业务价值实现。
- 协同提升：提高业务管理者的人才管理意识、风控意识，实现业务与人力资源的有效联动。

### 课程受众

- 企业中高层管理人员
- 业务管理者

### 课程大纲

#### 全盘理解 - 管理者的绩效管理意识

- 绩效管理是一个系统工程，重在日常辅导
- 绩效管理的本质（指挥棒、执行力、改进器）
- 管理者的绩效管理重点
- 重点：绩效管理处理的三类关系
- 绩效管理的成功

#### 持之以恒 - 绩效沟通与赋能在日常

- 他山之石：由上到下来看待绩效
- 图表：类比 PDCA 的员工绩效管理过程
- 重要提示：要关注员工绩效执行力的建设
- 从战略解码到绩效跟踪过程，管理者做哪些绩效沟通？

#### 改善提升 - 绩效反馈的双向策略

- 关注正面反馈与改善性反馈的区别
- 简单选择：正面反馈的建议
- 真正的挑战，在于是否能达成共识、推动改善！
- 演练：绩效反馈演练（复杂情形下的绩效面谈）
- 对上述面谈的现场讨论与反馈（含评价点分析）

#### 技能的延续：绩效辅导追踪

- 延伸：绩效考核中 HR 与直线经理的角色分工
- 学习要求：学习的目的是为了反求诸己
- 延伸要求：影响点、痛点与结合点

### 相关课程

- OKR 敏捷绩效管理
- 绩效管理
- 用绩效管理为组织赋能



# 非人力资源经理的人力资源管理

P M1 M2 M3

Human Resource Management for Non-Human Resource Managers

课程时长  
2天

系统的学习有关人力资源管理的知识和操作技能，将大大有利于提高所领导团队的工作表现和生产力。

## 课程收益

- 树立起直线经理同样并且是非常重要的的人力资源管理者的意识；
- 帮助直线经理掌握人力资源管理的基础知识与技能；
- 提升直线经理人员的带领团队改善绩效的领导力水平；
- 促进直线经理人员与人力资源管理人员之间的紧密协作。

## 课程受众

- 中高层管理者
- 部门高潜力员工
- 储备干部

## 课程大纲

### 职能厘清篇

- 不同层级经理人的 HR 管理职责
- 直线经理在 HR 管理职责中的重要作用
- 直线经理与 HR 经理在 HR 管理上的职责分工  
现场练习：送给加西亚的信

### 招聘识才篇

- 人力资源接替模型
- 招聘环节 HR 与直线经理的分工协作
- 笔试的 7 项注意、面试 7 步法
- 行为面试法 -STAR
- 面试官常见的 15 个误区
- 需要重点关注的 8 类应聘者
- 决定人选前的 8 个问题

### 培养育才篇

- 中高层管理者的“五个师”

- 建立员工职业发展的多 H 通道
- 员工职业发展规划的 3E 模型
- 建立企业人才培养课程体系
- 辅导员工的有效 6 种工具
- 其他 3 种应掌握的工作方法

### 合理用才篇

- 传统与科学的绩效考核对比
- 绩效指标设定的原则
- 绩效沟通的三种形式
- 评估之后的绩效管理

### 激励留才篇

- 勤奋工作的悖论与困境
- 员工的需求分析
- 待遇激励、情感激励、事业激励
- 做好离职预防的九种措施

## 相关课程

- 业务领导者的人才管理
- 激励与人才保留
- 团队激励与动机管理（非物质激励沙盘）

# 4D 领导力及卓越团队管理



P M1 M2 M3

4D Leadership and Excellent Team Management

课程时长  
2天

改变心智模式，建立 4D 场域，践行八项行为，提升团队绩效。

## 课程收益

- 使用 4D 体系，改变团队的文化氛围、心智模式和行为模式，建立起新的团队文化氛围和行为模式，从而提升团队领导者的领导力，显著提升团队绩效。
- 通过测评，了解自己的个性类型，认知自己在沟通和协作以及团队管理中的优势和短板，感悟到领导力的最大的工具就是自己，要知彼解己，学会更好地匹配他人，提升沟通和协作效率。

## 课程受众

- 企业各阶层管理人员

## 课程大纲

### 感知场域的力量

### 用 4D 系统打造正向、积极的协同场域

### 认知自己和团队，做 4D 全能的领导者

### 提升领导力的有效性

### 管理你和团队的情绪及语言

### 实现卓越团队的八种行为，实现团队场域转变

- 八种行为的介绍
- 如何在团队中给予肯定和认可？
- 盖洛普公司调研：60% 的员工“需要的更多”是什么？

### 表达欣赏感激的 HAPPS 原则

- 积极性反馈的 3A 原则
- 发展性反馈的 AID 原则

### 四种颜色个性的人员如何激励？

- 如何在团队中加强信任和融合？
- 什么是真正的信任？

### 真正的信任就是基于弱点的信任

- 从“基本归因错误”理论中了解背景的重要性
- 如何在团队中掌控冲突？
- 掌控冲突的内涵
- 冲突是有益的还是有害的？
- 制定团队冲突公约

### 使用背景转换工作表（CSW）解决团队实际问题

## 相关课程

- 贝尔宾团队领导力
- 捷能领导力（中基层管理者）
- 教练式领导力（线上沙盘）



# 虚拟团队的高效管理

P M1 M2 M3

Efficient Management of Virtual Teams

课程时长  
1天

本课程将使您应对管理挑战的方法，包括虚拟团队成员间进行有效交流的技巧，如何跨越语言及文化障碍，增加相互理解和信任及虚拟团队中的冲突类型和解决方法等，实现虚拟团队高效运转管理。

## 课程收益

- 了解虚拟团队优势与挑战
- 促进虚拟团队持续交流
- 利用技术使虚拟团队组织有序、高效高产
- 解决虚拟团队冲突管理

## 课程受众

- 企业领导者
- 中层以上管理人员
- 业务骨干

## 课程大纲

### 团队及团队角色理论

- 课题型团队
- 自我管理型团队
- 虚拟型团队
- 团队角色管理
- 角色搭配：天堂与地狱

### 虚拟团队应运而生

- 虚拟团队的特征、形成的优势、构成要素、技术基础和运作平台、关键成功因素分析、面临的挑战
- 案例：虚拟团队管理中的八大陷阱！

### 虚拟团队的管理术

- 学会有效开会
- 处理团队冲突
- 相互信任、优势互补
- 衡量团队成功标准
- 团队安全预警措施

### 虚拟团队组织学习与知识动态管理

- 虚拟团队的组织学习、知识管理、创意管理
- 虚拟团队的知识管理
- 虚拟团队沟通管理的四大技巧
- 如何打通企业虚拟团队管理的任督二脉？

### 虚拟团队工作流程与预期目标

- 制定目标
- 确定成员技能与素质
- 会议为启，制定沟通准则
- 记录沟通及结果的计划
- 评估技术平台的资源配置
- 创建虚拟团队工作计划

### 虚拟团队的绩效考核及激励机制

- 虚拟团队的绩效考核机制、激励机制
- 基于人力资本的虚拟团队个人薪酬体系
- 虚拟团队管理培训的知识、方法、工具与案例分析

## 相关课程

- 团队协作 - 打造最有价值的团队
- 克服团队协作的五种障碍（FDT）工作坊
- 赢在高效执行

# 行动教练® 教练型导师



P M1 M2 M3

Action Coaching® Coaching Mentor

C  
课程时长  
2天

帮助导师掌握简单、实用的导师技巧，建立与学员的信任关系，有效帮助导师提升指导的效果。

## 课程收益

- 帮助管理者树立培养他人的意识，激发内在赋能他人的动力！
- 能够有效规划员工的培养，设定培养计划！
- 掌握4大关键培养场景下的对话流程，加速员工成长！
- 制定导师的行动计划，推动导师转化运用！

## 课程受众

- 需要快速掌握“成果导向，成就他人”管理模式的企业创始人
- 企业中高层管理者

## 课程大纲

### 导师的起源与发展

### 企业迫切需要快速培养人才

#### 第一单元：成为教练型导师

- 成为最佳导师
- 教练型导师
- 成为导师的价值

#### 第二单元：规划员工的成长路径

#### 第三单元：建立信任的合作关系

- 建立人际信任
- 澄清双方的职责与期待
- 共识发展的阶段性目标
- 约定合作方式与时间

#### 第四单元：帮助员工提升优先级

- 澄清角色，了解期望
- 明确目标，清晰行动

#### 第五单元：提供支持、跟进行动

- 提供员工发展中的支持
- 绩效面谈的方向

#### 第六单元：庆祝员工的成长

- 基于辅导目标设定评估方式
- 结束导师合作关系
- 学习总结 付诸行动
- 推动员工行动的策略
- 拟定个人的辅导计划
- 学习总结与评估

## 相关课程

- 教练式领导力（线上沙盘）
- 情境高尔夫® - 教练与辅导
- MBTI- 识人用人



# 管理核心五任务

Manage Core Five Tasks

P M1 M2 M3

课程时长  
2天

通过学习，参训者能够：学会如何”选择、使用、发展、激励、评估”员工。

## 课程收益

- 共创式培训法：利用赋能技术、体验技术、引导技术、教练技术、视觉技术等方法和技巧，让学员体验、参与、分享、互动，共創出培训学习成果并找到在现实工作中如何带团队的理念、原则、方法和技巧。

## 课程受众

- 企业各级管理人员

## 课程大纲

### 管理者的角色

- 体验游戏：同心杆
- 管理者的角色和任务应该是什么
- 管理者的角色和核心五任务
- 了解员工的性格 DISC

### 如何选择员工

- 选择员工的依据是什么
- 员工面试技巧
- 技巧练习 - 角色扮演与反馈

### 如何使用员工

- 何为参与式管理
- 如何分配任务
- 如何设定目标
- 如何授权

### 如何发展员工

- 教练式管理与指导式管理的区别

- 教练式管理的原则
- 教练工具 -GROW 模型
- 教练技巧演练 - 角色扮演与反馈

### 如何激励员工

- 三种类型的激励
- 双因素激励原理
- 员工的内驱力
- 如何实施非物质激励

### 如何评估员工

- 绩效面谈前的准备
- 绩效面谈技巧
- 绩效面谈的技巧演练 - 角色扮演与反馈

### 解决现实中的员工管理问题

- 收集现实中的员工管理问题
- 团队共创：如何解决现实中的员工管理问题
- 团队图画总结：课程内容回顾与总结

## 相关课程

- 团队情绪管理
- 奥卡姆剃刀®管理法
- 虚拟团队的高效管理

# 克服团队协作的五种障碍

Overcome the Five Barriers to Teamwork (FDT) Workshop



P M1 M2 M3

W  
课程时长  
2天

理论模型是美国“十大新锐管理大师之一”的帕特里克兰西奥尼( Patrick Lencioni )在其管理著作《团队协作的五大障碍》中提出的模型

## 课程收益

- 通过一系列专门有针对性的训练，帮助团队成员在五个基本要素方面加以改善：信任、冲突、承诺、责任和结果。这一过程不仅能够帮助学员深刻理解团队协作的要素，更能够引导他们掌握技能和工具，学习在工作中克服每种障碍
- 通过学习，团队成员能够增强凝聚力，提升工作绩效
- 提升成员的敬业度、组织健康度，进而建立一支高凝聚力的领导团队

## 课程受众

- 企业各阶层管理人员

## 课程大纲

### 通过游戏活动探讨高绩效团队活动的重要特征

- 讨论高绩效活动的重要特征
- 用平衡轮标出所在小组的绩效分数
- 建立两天工作坊的承诺协议

### 分析及分享团队测评的结果

- 真正的团队（组织）= 聪明 + 健康
- 介绍团队协作的五大方略要素
- 分享并反思个人及团队五项测评分数
- 测评结果反映团队协作中五项障碍的克服程度
- 克服团队协作的五项障碍是提升绩效必经之旅

### 建立信任

### 掌控冲突

### 兑现承诺

### 承担责任

### 关注结果

### 收获与总结及制定行动方案

## 相关课程

- 团队协作 - 打造最有价值的团队
- 虚拟团队的高效管理
- LSP- 乐高认真玩 - 战略开发工作坊



# 赢在高效执行

Win with efficient implementation

P M1 M2 M3

课程时长  
2天

课程的精彩之处在结合学员的实际工作，既学习方法，又增进了部门间的了解。案例练习加深了学员对于教师所讲内容的认识和理解，对学员在短时间内了解和掌握关键流程有至关重要的辅助作用。

## 课程收益

- 通过本课程学员可以了解企业运营中需要注意的问题，通过现代化的管理手段，提升组织的执行力，提高企业的工作效率，通过企业实例分析，了解为什么公司经营利润低下，流动资金紧张……将先进的管理理念和有效的改善手段与大家共同分享，帮助打企业管理改善大门，使企业在残酷的竞争中能领先一步。

## 课程受众

- 企业中高层管理者

## 课程大纲

### 执行力总论

- 什么是执行力
- 执行力的意义
- 执行力差的五大原因
- 解决执行差难题的五大方法
- 高效管理流程图
- 管理者的五项工作

### 建立高效执行力的氛围与环境

- 企业管理从心开始
- 建设企业文化的蓝图
- 企业文化的作用 - 视频分享
- 如何领导行动 - 案例分析

### 目标管理

- 目标管理过程示意图
- 工作目标的分解
- 目标分解案例分析
- 掌握使用计划评估表案例：获得承诺

### 有效运营

- 时间管理
- 走动式管理
- 团队执行力解决方案
- 执行结果 - 管理以终为始
- 有效沟通
- 绩效考核

## 相关课程

- 给团队管理者的时间管理课
- 虚拟团队的高效管理
- 克服团队协作的五种障碍（FDT）工作坊

# MBTI - 识人用人

MBTI - Learn How to Use People



P M1 M2 M3

课程时长  
0.5-1天

从了解自己到识人用人。

## 课程收益

- 识己：对于个人的“性格特质、天赋优势、性格盲区”的认知。
- 识人：画人、找人、识人。
- 用人：在不同性格类型基础上的“人-职”匹配、“人-人”配合。

## 课程受众

- 企业中高层领导
- 团队管理者

## 课程大纲

### 了解自己 - 性格特质的四个维度解码

- 获得能量：外向 / 内向（E/I）
- 获取信息：实感 / 直觉（S/N）
- 决策偏好：理性 / 感性（T/F）
- 环境互动：趋定 / 顺变（J/P）

### 知己知彼 - 四大心智模式类型（内在底层动机）

- 四大心智模式类型：NF、ST、SF、NT
- 不同心智模式类型的“性格特质”
- 不同心智模式类型的“天赋优势”与“性格盲区”

### 识人有效招聘，持续成长

- 画人：如何从“特质、素质、资质”三个方面，精准完成人才画像
- 找人：有效的招聘渠道
- 识人：如何识别他人的性格特质

### 用人（之1）- 人职匹配，知人善任

- 工作性质、性格与工作性质、人职匹配
- 行业实例：我们所在行业的各个岗位的工作性质界定及适合的性格类型。

### 用人（之2）- 有效合作，高效团队

- 人人配合、团队组合

### 用人（之3）- 人才发展与培养

- 动机和激励
- 学习和培养

### 学员案例分析

- 识人用人方面的焦点瓶颈课题确认
- 性格类型及具体指数的分析
- 天赋优势及性格盲区的解读
- 人职匹配度的分析；彼此配合的注意事项

## 相关课程

- MBTI- 性格解码 - 认知自我
- DISC 行为特征认知（沟通技巧）
- 自我认知与沟通艺术 - 九型人格学



# 团队激励与动机管理

P M1 M2 M3

Motivational Management

S  
课程时长  
2天

能够根据不同的企业团队现状，就特定的情境下，在输入不同的心理环境参数时，帮助学员通过模拟过程寻找实际管理过程中的最佳实践。

## 课程收益

- 掌握激励员工的核心技术
- 掌握在不同的心理状态下，五种典型的心理动机表现及应对策略
- 掌握在不同的组织管理哲学风格下，九种影响员工心理动机的奖惩原理和方法
- 掌握如何通过预期管理来提升员工工作动机的技术方法
- 掌握如何通过组织环境的定期管理来促进唤起员工积极情绪的方法

## 课程受众

- 企事业单位中、高层管理者

## 课程大纲

### 新生代（95后）团队的管理难题

- 95后现象出现的社会成因：三种社会文明传承的特点
- 不同年龄段的需求层次造就不同的激励措施

### 团队激励的心理学理论

- “善良的撒玛利亚人”现象引发的人性讨论
- “侠盗罗宾汉”的故事引导出的团队激励三种方式
- 了解五种团队动机和员工表现

### 团队激励的模拟演练

- 研讨三个问题
- 归因理论的学习和应用

### 公平理论的学习和应用

- 视频：猴子的公平表现，带来的思考
- 亚当斯密公平公式的探讨
- 相对公平环境的构建原则
- 给与相对公平的方法

### 实用篇：几种实用的激励团队的方法

- 未来基金：创造新颖的互动场景
- 停电时刻：增加新的社交体验
- 赛马：全员销售的新模式探索
- 可视化的及时激励：呼叫中心的全新激励模式

## 相关课程

- 激励与人才保留
- 有效的激励与授权
- 激发团队动能（行动学习）

# 有效的激励与授权



P M1 M2 M3

Effective Motivation and Empowerment

课程时长  
2天

本课程从卓越经理人理论为基础，结合中国现实职场生存规则，以真实案例提升中层的智慧。促使中层从专业化走向职业化；从流汗型迈向智慧型，从优秀到卓越。

## 课程收益

- 了解有效授权者具有的心态
- 了解被授权者必须具备的条件
- 掌握授权与控制的相互关系及平衡
- 阐明组织中员工的激励的需求重点
- 了解激励下属的原则与技巧
- 了解激励下属的方法与策略

## 课程受众

- 企业高级管理人员
- 行政、人事等部门高级管理人员
- 有管理下属职责的人员
- 企业中其它与管理队伍发展有关的人员

## 课程大纲

### 有效激励

- 管理是什么？
- 如何进行激励分析
  - 中高层经理常见的激励误区
  - 员工有被激励的需求
  - 中高层经理激励下属的一般原则
  - 奖与不奖的九大判断依据
- 中高层经理的“激励菜谱”
  - 什么是“激励菜谱”
  - 中高层经理不能直接动用的“激励菜谱”
  - 中高层经理可以动用的“激励菜谱”
- 中高层经理激励下属必备的十项策略

### 有效授权

- 成功的管理源自成功的授权
- 什么是授权
- 如何进行授权
- 授权检查与控制
  - 授权是一个互动的过程
  - 及时检查追踪，画好跑道让员工跑
  - 加强沟通，防止反授权
  - 消除员工对授权的疑问
  - 注重授权时限，适时要收权
  - 随机应变，根据实际需要授权
- 授权案例借鉴，提升你的管理能力
  - 罗斯福成功的秘诀与“智囊团”
  - 诸葛亮不善授权的后果
  - 上司火烧眉毛，下属为何隔岸观火
  - 如家建制：集权与授权

## 相关课程

- 激励与人才保留
- 团队激励与动机管理（非物质激励沙盘）
- 激发团队动能（行动学习）



# 领越® 领导力

P M1 M2 M3

The Leadership Challenge® Leadership

**C**  
课程时长  
2-3 天

本课程讨论的是领导者如何激励他人自愿地在组织中做出卓越的成就；讲述的是领导者如何通过实际行动，把理念化为行动，把愿景化为现实，把障碍化为革新，把分裂化为团结，把风险化为奖赏；讲述的是如何使一位平凡的领导者带领自己员工做出非凡的贡献。

## 课程收益

- 进一步全面认识并找到自己当前阶段领导力的长短板，有愿意有针对性地提高领导能力，掌握领导力持续提升的方法、途径。
- 建立领导者的信誉、使自己的行动与共同团队理念保持一致，为团队树立榜样。
- 提升领导着的前瞻能力，掌握如何更好传播团队基本价值和理念，激发他人与自己分享共同愿景，增强团队执行力。

## 课程受众

- 企业中高层领导者
- HR 总监及各部门经理等

## 课程大纲

### 领越领导力概述

#### 以身作则

- 信誉是领导的基础
- 以身作则是信誉的基本条件
- 领导的第一个使命：明确理念
- 领导的第二个使命：心声与行为保持一致，为他人树立榜样

#### 共启愿景

- 把想象变成愿景是领导者要面对的挑战
- 愿景的力量：国球队的启发
- 愿景的涵义
- 如何将企业愿景变为员工的行为
- 领导的第三个使命：描绘愿景
- 领导的第四个使命：感召他人

### 挑战现状

- 变化中体现领导力
- 领导者是变革的引领者
- 领导者的第五个使命：猎寻机会
- 领导者的第六个使命：实验与冒险

### 使众人行

- 领导者的第七个使命：促进团结合作
- 领导的第八个使命：发展他人

### 激励他人

- 领导的第九个使命：认可他人
- 领导的第十个使命：庆祝胜利

## 相关课程

- 基于 DISC 的团队管理
- 德鲁克 - 管理者的卓有成效之路
- MiniCEO 系列 - 创新管理与商业施行

# 德鲁克 - 管理者的卓有成效之路



P M1 M2 M3

Drucker - The Effective Way of Management

本课程旨在做好 3 件事：认知转换，技能提升，行为训练。

**C**  
课程时长  
2-3 天

## 课程收益

- 有效篇：认识到管理有效性的关键，不在于如何有效“管理他人”，而在于如何有效“管理自己”
- 时间篇：认识到管理时间就是在管理生命，以及如何要事第一地处理日常工作
- 贡献篇：认识到管理者的责任是要为组织的整体绩效做出有效贡献，以及如何在人际关系和日常会议中发挥作用
- 用人篇：认识到管理的用人之道在于用人所长，帮助管理者发现自己的长处，以及帮助人发挥长处
- 决策篇：帮助管理者了解决策因素和决策过程，提高决策能力，减少决策失误

## 课程受众

- 有两年以上管理经验的部门经理、分公司经理、总经理等中高层管理者

## 课程大纲

### 何谓卓有成效

- 认识到管理有效性的关键，不在于如何有效“管理他人”，而在于如何有效“管理自己”

### 要事第一

- 认识到管理时间就是在管理生命，以及如何要事第一地处理日常工作

### 聚焦于有效贡献

- 认识到管理者的责任是要为组织的整体绩效做出有效贡献，以及如何在人际关系和日常会议中发挥作用

### 用人之长

- 认识到管理的用人之道在于用人所长，帮助管理者发现自己的长处，以及帮助他人发挥长处

### 有效决策

- 帮助管理者了解决策因素和决策过程，提高决策能力，减少决策失误

### 课程总结

## 相关课程

- 创新管理（中高层）- 系统化创新策略
- 基于 DISC 的团队管理
- MiniCEO 系列 - 创新管理与商业施行



# 情境高尔夫® - 向下管理（新晋管理者）

P M1 M2 M3

Situational Golf - Managing Down(For New Manager)

C

课程时长  
2-3 天

提高管理下属的能力

## 课程收益

- 明确管理者角色定位
- 认识自我领导风格
- 演练和操作基本的管理技能
- 提升计划、沟通、决策、协作等实际技能
- 提高管理者的工作绩效

## 课程受众

- 核心骨干
- 储备干部
- 新晋管理者

## 课程大纲

### 情境管理理论

- 情境管理的内涵
- 高尔夫运动与管理的联系
- 情境高尔夫教学模式

### 管理者管理风格自我认知

- 领导力风格九宫图
- SAME 领导力测评
- SAME 四种领导风格解析

### 情境高尔夫® 向下管理操作指南

- 情境高尔夫® 角色介绍
- 情境高尔夫® 规则说明
- 高尔夫班组建设

### 情境高尔夫® 一向下管理实战研讨

- 第一洞：如何有效的领导 M 型下属？
- 第二洞：如何有效的领导 E 型下属？
- 第三洞：如何有效的领导 S 型下属？
- 第四洞：如何有效的领导 A 型下属？
- 第五洞：如何科学的设定团队目标？
- 第六洞：如何科学的制定行动计划？
- 第七洞：如何做好“新官上任”的工作
- 第八洞：如何辅导下属提高技能？
- 第九洞：如何有效的激励下属？
- 第十洞：如何正确的处理员工抱怨？
- 第十一洞：如何处理下属之间的冲突？
- 第十二洞：如何有效推行公司的制度？

### 系统回顾、总结、提升

## 相关课程

- 情境高尔夫® - 向下管理
- 情境高尔夫® - 向上管理
- 情境高尔夫® - 横向管理

# 情境高尔夫® - 向下管理



P M1 M2 M3

Situational Golf - Managing down

C

课程时长  
3 天

提高管理下属的能力

## 课程收益

- 明确管理者角色定位
- 演练和操作基本的管理技能
- 提升激励、沟通、决策、授权等实际技能
- 强化团队合作意识，激发合作共赢思想
- 提高个人管理能力和组织绩效

## 课程受众

- 主管
- 经理
- 总监等中基层管理者

## 课程大纲

### 情境管理理论

- 情境管理的内涵
- 高尔夫运动与管理的联系
- 情境高尔夫教学模式

### 管理者管理风格自我认知

- 领导力风格九宫图
- SAME 领导力测评
- SAME 四种领导风格解析

### 情境高尔夫® 向下管理操作指南

- 情境高尔夫® 角色介绍
- 情境高尔夫® 规则说明
- 高尔夫班组建设

### 情境高尔夫® 一向下管理实战情境

- 第一洞：如何有效的领导类型下属？
- 第二洞：如何科学的设定团队目标？
- 第三洞：如何科学的制定行动计划？
- 第四洞：如何辅导下属提高技能？
- 第五洞：如何进行科学的授权？
- 第六洞：如何有效的激励下属？
- 第七洞：如何处理下属的晋升要求？
- 第八洞：如何处理下属之间的冲突？
- 第九洞：如何正确处理员工的离职问题？
- 第十洞：如何有效反馈下属的不同意见？
- 第十一洞：如何正确应对新官上任的“特殊时刻”？
- 第十二洞：如何科学的评价和考核下属

### 系统回顾、总结、提升

## 相关课程

- 情境高尔夫® - 向上管理
- 情境高尔夫® - 横向管理
- 情境高尔夫® - 教练与辅导



# 情境高尔夫® - 向上管理

P M1 M2 M3

Situational Golf - Managing up

**C**  
课程时长  
2-3 天

提升与上司相处的能力

## 课程收益

- 明确管理者的角色定位
- 认识上司的管理及领导风格
- 正确的领悟上司的意图
- 有效的和上司配合
- 科学的做好上传下达
- 与上司建立紧密的合作关系
- 提高组织工作绩效

## 课程受众

- 部门主管
- 经理
- 总监
- 主管

## 课程大纲

### 情境管理理论

- 情境管理的内涵
- 高尔夫运动与管理的联系
- 情境高尔夫教学模式

### 管理者管理风格辨识

- 领导力风格九宫图
- SAME 领导力测评
- SAME 四种领导风格解析

### 情境高尔夫® 向上管理操作指南

- 情境高尔夫® 角色介绍
- 情境高尔夫® 规则说明
- 高尔夫班组建设

### 情境高尔夫® 一向上管理实战情境

- 第一洞：如何与不同类型的型领导高效协作？
- 第二洞：如何在决策会议前与上司进行沟通？
- 第三洞：如何给上司提出“补充意见”？
- 第四洞：如何应对上司改变计划带来的影响？
- 第五洞：如何获取上司对关键问题的支持？
- 第六洞：如何正确的处理上司的越级指挥？
- 第七洞：如何处理上司指挥失误的负面影响？
- 第八洞：如何正确领会领导意图？
- 第九洞：如何恰当的为领导分担压力？
- 第十洞：如何处理上司给你的突发任务？
- 第十一洞：如何有效处理与领导的不同意见？
- 第十二洞：如何正确的应对新官上任的上司？

### 系统回顾、总结、提升

## 相关课程

- 情境高尔夫® - 横向管理
- 情境高尔夫® - 教练与辅导
- 情境高尔夫® - 向下管理（新晋管理者）

# 情境高尔夫® - 横向管理



P M1 M2 M3

Situational Golf - Horizontal Management

**C**  
课程时长  
2-3 天

提高与同事合作的能力

## 课程收益

- 认识同事的管理及工作风格
- 正确的理解同事的行为特征
- 建立良好的合作氛围
- 科学协调同事间的工作关系
- 正确处理同事的合作，确保任务顺利进行
- 优势互补、合作增效

## 课程受众

- 部门主管
- 经理
- 总监
- 副总等各级管理者

## 课程大纲

### 情境管理理论

- 情境管理的内涵
- 高尔夫运动与管理的联系
- 情境高尔夫教学模式

### 管理者管理风格自我认知

- 领导力风格九宫图
- SAME 领导力测评
- SAME 四种领导风格解析

### 情境高尔夫® 横向管理操作指南

- 情境高尔夫® 角色介绍
- 情境高尔夫® 规则说明
- 高尔夫班组建设

### 情境高尔夫® 一横向管理实战情境

- 第一洞：如何与不同类型风格的同事友好合作？
- 第二洞：如何在协作过程中应用协作策略？
- 第三洞：如何有技巧的应对同事的反对意见？
- 第四洞：如何在会议上影响同事达到决策？
- 第五洞：如何探寻协作中同事的真实诉求？
- 第六洞：如何获取关键问题及资源的支持？
- 第七洞：如何协调处理同事间的冲突？
- 第八洞：如何正确应对同事的失误给工作带来的负面影响？
- 第九洞：如何突破跨部门协作中的沟通障碍？
- 第十洞：如何应对同事间的消极情绪及行为？
- 第十一洞：如何与同事协作增效？
- 第十二洞：如何与同事进行全面总结与反思？

### 系统回顾、总结、提升

## 相关课程

- 情境高尔夫® - 教练与辅导
- 情境高尔夫® - 向下管理（新晋管理者）
- 情境高尔夫® - 向下管理



# 情境高尔夫® - 教练与辅导

Situational Golf - Coaching and Tutoring

P M1 M2 M3

C  
课程时长  
1天

提高教练和辅导下属的能力

## 课程收益

- 明确管理者的教练角色
- 提升辅导下属的能力
- 掌握教练型管理的三项技能
- 掌握教练型管理 GROW 四步流程
- 锻炼沟通、决策、执行等实际技能
- 强化团队合作意识，激发合作共赢思想

## 课程受众

- 部门经理
- 中层管理者
- 高层管理者

## 课程大纲

### 管理者的教练角色认知

- 正确认知管理者教练的角色
- 传统管理模式 VS 教练管理模式
- 教练的原则

### 管理者的教练与辅导能力

- 辅导下属的三个步骤
- 实施教练的 GROWAY 模型

### 情境高尔夫® - 教练与辅导操作指南

- 情境高尔夫® 角色介绍
- 情境高尔夫® 规则说明
- 情景模拟 - 高尔夫班组建设

### 情境高尔夫® - 教练与辅导实战研讨

- 第一洞：如何做到教练式深度倾听？
- 第二洞：如何通过高效提问激发下属的潜能？
- 第三洞：如何对下属进行积极性与建设性反馈？
- 第四洞：如何应对下属目标不够清晰？
- 第五洞：如何帮助下属分析目标与现状的差距？
- 第六洞：如何与下属共同探寻行动方案？
- 第七洞：如何促发下属实现目标的行动意愿？
- 第八洞：如何让教练式对话富有成效？
- 第九洞：如何进行自我教练训练？

### 系统回顾、总结、提升



500 强企业的持续认可

Continued recognition by top 500 companies.

## 相关课程

- 情境高尔夫® - 向下管理 (新晋管理者)
- 情境高尔夫® - 向下管理
- 情境高尔夫® - 向上管理



P M1 M2 M3

S  
课程时长  
3天

# 像企业家一样思考™ 经营决策模拟

Thinking Like an Entrepreneur™ Business decision simulation

在全球应用最广泛的 Marketplace 在线商战平台上，各组学员在轮公司经营决策中，磨合团队沟通协作，分析商业关键要素，解读公司财报，调整经营策略，追求团队在财报绩效、客户价值、经营水平与人才发展四个层面的综合胜出。

## 课程收益

### 团队收益

- 掌握业务通盘逻辑，建立系统运营视角
- 整体看待局部问题，统一经营管理语言
- 提升团队决策效率，协力实现组织目标

### 个人收益

- 洞悉市场客户导向，磨炼心性升级思维
- 战略决策关联财报，落地执行提升绩效
- 自检经营管理短板，明确后续改进方向

## 课程受众

- 想知道如何改善经营绩效的企业管理者
- 想在职业发展道路上尽快上升的各级主管
- 受“大众创业万众创新”号召的拟创业者
- 已在创业道路上的人

## 课程大纲

- 课程介绍，Marketplace 背景、操作介绍。
- 季度 1 介绍：组织并成立公司。研究市场、树立公司目标和决策方向
- 季度 2 介绍：进行市场测试。品牌设计、广告设计、定价、生产、销售管理
- 季度 2 点评：结果分析，找到各项指标的标杆，讨论绩效改善的方法，新一轮竞争的策略，胜出的方法。
- 季度 3 介绍：灵活调整策略并进行市场扩张。评估绩效，市场表现，调整经营策略，继续市场测试。
- 季度 3 点评：分析季度 3 决策结果数据，决策中常犯的错误，用过去的比赛作为案例分析点评，平衡记分卡。介绍结果的数据在哪里。
- 季度 4 介绍：对公司未来的投资。评估财务业绩、评估市场份额、规划商业策略、进行研发投入、调整营销策略
- 撰写商业计划书
- 对风投简报与谈判（不谈判的小组继续做决策）
- 季度 5 介绍：商业策略扩张。评估团队表现、评估业绩、完善经营计划。
- 完成季度 5 决策，点评
- 复盘总结（回顾 1-6 季度决策）
- 向董事会报告（学员上台分享心得总结）
- 完成季度 6 决策
- 老师总点评
- 颁奖

## 相关课程

- 塑造影响力（线上沙盘）
- 领导高绩效团队（线上沙盘）
- 教练式领导力（线上沙盘）

# 领导业务 Leading Business

注

- P 骨干员工
- M1 基层管理者
- M2 中层管理者
- M3 高层管理者

- C 版权课
- S 沙盘课
- W 工作坊
- H 热门课





## 组织文化重塑落地工作坊

P M1 M2 M3

### Organize Cultural Remolding Workshop

W  
课程时长  
2天

通过工作坊的形式，帮助企业通过文化重塑达成新的业绩增长；帮助企业解决组织文化相关实际问题，完成组织文化重塑和落地；面向全体员工和管理者，需要共同参与。

#### 课程收益

- 帮助企业解决组织文化相关实际问题，完成组织文化重塑和落地

#### 课程受众

- 面向全体员工和管理者，需要共同参与

#### 课程大纲

- 组织文化测评
- 文化支撑体系的评估与校准
- 面向未来的组织文化设计
- 组织文化提炼
- 全员文化汇谈工作坊
- 全员文化解码工作坊
- 支撑文化的领导力建设
- 文化推动小组的建设
- 文化落地策略开发
- 组织文化地图的开发与绘制
- 文化重读项目复盘工作坊
- 文化的评估与测量

#### 相关课程

- 用 POA 思维达成目标 - 从执行力到行动力
- 企业文化建设和团队管理
- 华为管理模式：文化 - 团队 - 机制



## 复盘改进工作坊

P M1 M2 M3

### Review and Improvement Workshop

W  
课程时长  
1-2天

结合专业研究实践，创建 A-R 复盘模型，通过改进策略和检视假设帮助组织从单环学习扩大到双环学习，最终指向组织的最终目的或最终愿景的实现。

#### 课程收益

- 了解复盘，理解 A-R 复盘模型
- 在充满安全感和当责的环境中分析过往，总结规律改善优化策略制定下一步行动计划
- 在真诚和开放性高的氛围中重现情境，检验假设，发掘行为背后的思维模式，突破过往思维局限，扩展系统思维。
- 在引导师带领下创造深度对话，加深彼此连接和协同。

#### 课程受众

- 项目成员
- 部门以上层级的管理者

#### 课程大纲

- 开启活动：欢迎团队、暖场
- 建立或回顾基本规则
- 我们有哪些重要的基本规则？
- 针对今天的复盘反思有没有需要额外增加规则？
- 确认目的与交付物
- 在今天研讨结束时我们需要达成什么？
- 差距发现
- 原定目标与实际结果之间的差距是什么？
- 情境再现
- 当时我们怎么想？怎么做？
- 逻辑分析
- 存在差距的根本原因是什么？
- 妨碍我们缩小差距的障碍有什么？
- 直觉反思
- 如果让你在……的时候重新作出抉择，你会如何？（做一样\不一样\相反的选择），为什么？
- 反躬自省
- 自己哪些假设是错误的\模糊\限制性的？哪些假设是正确的，被事实验证？
- 哪些做得已经很好？哪些可以做得更好？我们得到的启发是什么？
- 创造行动方案
- 行动项是什么？谁执行？何时开始和结束？
- 结束活动：确认共识，感谢团队

#### 相关课程

- 复盘 - 把经验转化为能力
- 思维导图搞定工作复盘
- 流程改进与管理方法论



## 商业画布工作坊

P M1 M2 M3

Business Canvas

W  
课程时长  
2天

懂得如何设计商业和创新商业以应对内外部挑战与机遇，拉通团队商业能力，提升 Leader 商业领导力。

### 课程收益

- 商业设计：可视化方法整合团队智慧，设计企业的经营和盈利方式。
- 商业评估：用系统的评估方法，科学的决定做什么和不做什么，将资源最大化运用。
- 趋势判断：通过对企业外部环境和趋势分析，学会识别赛道和赛场。

### 课程受众

- 中高层管理者
- 研发 / 技术团队
- 产品经理
- 业务负责人

### 课程大纲

#### 建立统一商业讨论框架

- 案例贴纸练习快速建立讨论框架

#### 分析商业模式的挑战

- 商业模式失败的四种原因解析及案例

#### 商业外部环境分析

- 影响商业模式可持续性的四种外部环境因素

#### 正确价值主张与营收式样案例分享

- 从客户出发提供正确的价值主张并学习不同的营收方式

#### 客户价值提升方式

- 认知客户价值的定义并学习提升客户价值的几种策略方法

#### 商业模式设计

- 解析案例商业模式的设计路径并呈现设计商业的五个步骤

#### 学习评估商业模式优劣势 7 个维度

#### 学习精益测试的落地方法与连续创新的商业策略

### 相关课程

- 个人画布
- 团队画布
- 商业模式创新

## 从管理者到经营者必备的财务思维



P M1 M2 M3

Essential Financial Thinking from Manager to Operator

课程时长  
2天

这门课程将通过生动的培训方式，丰富的案例分析，帮助公司的高管从管理者转变为经营者，从而有效地改善公司业绩，规避经营风险，提高公司的竞争能力。

### 课程收益

- 转变：管理者到经营者
- 获得业务决策必备的财务思维
- 与老板（领导）同频思维
- 对资金与资金成本产生敏感度

### 课程受众

- 事业部总经理
- 销售部门管理人员

### 课程大纲

#### 经营者（老板）看重什么财务指标？

- 战略与财务：财务、客户、业务
- 拉姆·查兰的经营者仪表盘

#### 利润从何而来：价格、成本与利润

- 利润表的基本格式与分析
- 场景一：薄利多销，是否可行？
- 场景二：低价的订单是否可以签？
- 场景三：业务人员应该被考核净利润吗？
- 场景四：年底了，预算没有花完，要不要预提部门费用？
- 讨论与总结：什么样的订单可以使公司获利？（第一次总结）

#### 回报从何而来：投入与产出

- 推演：钱从哪里来？钱到哪里去？
- 业务人员对资金的影响有哪些？
- 场景一：销售规模扩大，一定会占用更多的资金吗？

- 场景二：是否应该考核销售人员“应收账款天数”？
- 场景三：价格高低与收款期长短，应该如何权衡？
- “务完物，无息币”——中外通吃的杜邦金字塔模型
- 讨论与总结：什么样的订单可以使公司获利？（第二次总结）

#### 风险从何而来：钱钱钱！

- 现金存量与现金流量
- 场景一：公司有利润，但是账上现金却越来越少？
- 场景二：供应商来挤兑，资金链断裂
- 场景三：负债率过高，过度依赖杠杆

#### 行动计划：管理者转变为经营者

### 相关课程

- 核心高管的财务必修课
- 非财务经理的财务管理
- 高级管理者财务危机应对与规划



## 核心高管的财务必修课

P M1 M2 M3

A Mandatory Course in Finance for Core Executives

课程时长  
2天

一个优秀的企业家在做决策的时候,从来不是单一维度看问题,而是多维度考虑之后做的综合判断。财务思维给管理人员一个新的视角,从而提高业务决策正确的概率。

### 课程收益

- 理解财务这门商业语言
- 获得业务决策必备的财务思维
- 学习如何提高企业的经营质量
- 学习投资与融资中的财务知识
- 理解财务报表背后的商业逻辑

### 课程受众

- 投资人 / 老板
- 公司总经理
- 核心高管团队

### 课程大纲

#### 盈利目标与经营质量

- 什么是终极盈利目标?
- 战略中的财务目标
- 企业家应该关心什么利润
- 每个企业家都应该学习的成本知识

#### 钱从哪里来：企业融资

- 内部融资：融资顺位理论
- 廉价资金：经营性负债
- 融资方式的“三维”
- 财务杠杆的利与弊

#### 钱到哪里去：高效投资

- 什么是资产?
- 务完物，无息币
- 经营杠杆：重资产还是轻资产?
- 选对项目：保本点分析
- 警惕商誉：投资中的灰犀牛

#### 业绩评价与公司风险防范

- 投资的评价：做除法还是做减法
- 财务风险的四个维度及权重
- 总结 / 讨论：经营者的财务思维

### 相关课程

- 成本分析与控制（非财）
- 非财务经理的财务管理
- 从管理者到经营者必备的财务思维

## 高级管理者 - 财务危机应对与规划



P M1 M2 M3

The Financial Crisis and Planning for Senior Managers

课程时长  
1-2天

在危机到来之时,我们不应该止步于危机的应对,我们更应该去深入思考,企业如何强身健体,避免危机?

### 课程收益

- 分析现金流指标与判断现金流风险
- 掌握现金流危机的快速应对方法
- 识别成本的不同类型,助力经营决策
- 学习 OPM 现金流模式对企业资金的影响
- 掌握判断投资项目盈利能力的工具与方法
- 规避并购中可能出现的财务风险

### 课程受众

- 投资人 / 老板
- 公司总经理
- 核心高管团队

### 课程大纲

#### 救命篇：靠现金流存活

- 财务风险的“四维度”
- 财务风险的晴雨表：现金流与偿债指标
- 获现危机：利润不能转化现金流
- 偿债风险与现金流风险的应对

#### 治病篇：靠利润发展

- 盈利的终极指标—ROE 净资产回报率
- 关注核心利润 — 盈利的逻辑
- 关于盈利的指标
- 提高盈利的解决方案

#### 养生篇：打造核心资源

- 资金来源：向谁融资最合理
- 经营杠杆：重资产还是轻资产?
- 并购中的风险
- 投资与融资的风险应对

#### 落地篇：知识总结与工具落地

- 学员互动与练习
- 测评表的使用逻辑与注意事项
- 打通任督二脉：杜邦金字塔模型
- 讨论：一个优秀公司的指标值

### 相关课程

- 非财务经理的财务管理
- 从管理者到经营者必备的财务思维
- 成本分析与控制（非财）



# 非财务经理的财务管理

P M1 M2 M3

Financial Management for Non-financial Managers

课程时长  
2天

学会运用报表来判断公司的经营状况，从而有效地改善公司业绩，规避经营风险，提高公司的竞争能力。

## 课程收益

- 学习财务三张报表的基本知识
- 对三张报表的数据进行分析和判断
- 掌握财务这门商业语言并且与财务部门和上级同频对话
- 运用财务三张报表的分析结果进行商务决策

## 课程受众

- 投资人、老板
- 高级管理人员
- 事业部总经理
- 储备干部

## 课程大纲

### 经营者（老板）看重什么财务指标？

- 战略与财务

### 读懂利润表

- 利润表的基本格式与分析
- 不可忽略的盈利逻辑
- 企业盈利分析框架
- 利润表是人为的吗？

### 资产负债表：资金的使用与来源

- 什么是资产？资产包括哪些？
- 负债率是如何决定的？
- 股东的钱有成本吗
- 并购中的灰犀牛：商誉

### 现金流量表：流动的风险

- 三种不同的现金流
- 现金流量表的三种不同模式
- OPM 模式：Other People's Money
- 现金流与公司风险

### 如何评价一家公司是否盈利？

- 杜邦金字塔模型
- 剩下的才是公司的：减法的逻辑

## 相关课程

- 成本分析与控制（非财）
- 从管理者到经营者必备的财务思维
- 高级管理者财务危机应对与规划

# 成本分析与控制（非财）



P M1 M2 M3

Cost Analysis and Control (Non-financial Managers)

课程时长  
2天

掌握成本分析方法，探寻企业成本控制的最佳路径。

## 课程收益

- 【成本控制意识】强化业务部门对成本管理和控制的意识，加强企业全员成本管理的理念
- 【成本分析方法】从企业的经营和业务流程角度把握成本分析方法，寻找成本控制的节点
- 【成本控制策略】掌握以成本分析为前提的成本控制方法，从源头消除浪费实现成本降低
- 【实现价值增长】着眼于通过优化成本管理体系和流程，挖掘成本潜力，推进价值的增长

## 课程受众

- 企业中高层管理人员（董事长、总经理、总监、经理等）
- 需要控制成本的业务部门负责人

## 课程大纲

### 成本思维：成本控制的必要前提

- 企业战略定位与竞争优势分析
- 成本管理对企业盈利的影响
- 成本控制只是财务的事情吗
- 现代成本管理的核心工作

### 成本解析：企业花出去的钱是什么

- 理清成本与费用的区别和联系
- 生产成本构成三大要素
- 无法避免的期间费用
- 成本的多元化分类

### 成本归集：如何得到产品成本

- 产品成本计算体系
- 产品成本计算方法
- 选择适合的成本核算体系和方法

### 成本分析：科学生产决策的前提

- 成本变了，利润会怎么变
- 边际贡献和盈亏平衡分析
- 量本利下的生产决策
- 为什么固定成本很重要

### 成本控制：省下的成本都是利润

- 成本控制的五大误区
- 寻找成本浪费的原因：Why-why 图
- 不同阶段的成本控制：How-how 图
- 成本控制的推进策略：流程优化
- 提高核心竞争力的成本控制
- 成本控制 36 计

## 相关课程

- 非财务经理的财务管理
- 从管理者到经营者必备的财务思维
- 高级管理者财务危机应对与规划



## 用 POA 思维管理目标 - 走出目标的误区

P M1 M2 M3

### POA Objective Management

课程时长  
1天

在本课程中，学员学到的不仅是技巧和工具，更是一种强大的思维方式：POA 思维。它不仅能够用最简洁的方式帮助学员走出目标管理的误区，更是把目标、伙伴、方法这三个元素联动了起来。让好目标有真正的伙伴来执行和实现。

#### 课程收益

- 能够区分 What 和 Why，正确理解上级下达的目标。
- 能够区分指标和目标，找到指标背后的目标。
- 能够把目标正确分解，而不是只做数字分解。
- 能够向团队清晰准确地传达目标，让团队产生共鸣成为伙伴。

#### 课程受众

- 企业中高层管理者

#### 课程大纲

##### 目标与行动力

- 开场破冰
- 为什么目标难以达成?
- POA 行动力

##### 理解目标、找对方向

- 什么是好目标?
- 什么是组织的目标?

##### 分解目标、指明路径

- 绩效指标 (KPI) vs. 目标
- POA 目标分解法

##### 传达目标、赢得伙伴

- 把团队变成伙伴

##### 复习总结

#### 相关课程

- 时间管理 - 给团队管理者的时间管理课
- 合作力 - 目标导向的跨团队合作
- 影响力 - 打破零和博弈的影响力

## 领导者之剑 - 问题分析与解决



P M1 M2 M3

### The Leader's Edge

课程时长  
2-3天

到底什么才是真正的问题，又怎么才能找到问题背后的根本原因，如何做出正确的决策，怎么确保计划的万无一失呢?《领导者之剑》这门课程就可以帮您学会一套正确的思考和解决问题的流程、工具和方法，从而提高您解决问题的效率和质量，这是领导者和职业经理人的一堂必修课!

#### 课程收益

- 建立积极主动的思维、主动管理的习惯;
- 从纷繁复杂的问题中迅速理清头绪，设定优先级，找到核心和重点问题;
- 培养分析问题的真正原因和解决问题的分析、验证能力;
- 培养能够事先认识和应对今后有可能发生的危险因素的预测能力;
- 学会通过聚焦问题来加强思维逻辑，并在组织内激发更多的创意;
- 有助于了解到如何增加处理问题的确定性，并减少尝试性错误;
- 能更好地运用经验来处理工作中的关键问题并做决策，提高决策的准确性。

#### 课程受众

- 各阶层管理人员、营销、行政、制造等企业所有各部门员工

#### 课程大纲

##### 情景分析

- 核心: 牛眼法 - 帮您从大角度、多层次的分析中发现关键的问题。

##### 原因分析

- 核心: 比较法 - 帮您运用科学的比较法，用最短的时间和最低的成本找出最可能的原因与机会。

##### 决策制定

- 核心: 定标准 - 帮您快速做出决策，选择解决问题的最佳方案。

##### 计划分析

- 核心: 预防 / 应急、促进 / 利用 - 为您设计预防问题和捕捉事务运作机会的有效措施，实现持续改进。

#### 相关课程

- 问题分析与解决七步法
- 向麦肯锡学思考力 - 系统思维七步法
- 系统化问题分析法 -- 桌游版



# 企业全面经营管理 - 沙盘模拟

P M1 M2 M3

Enterprise Comprehensive Management - Sand table simulation

S  
课程时长  
2-3 天

本课程属于高端经营管理模拟课程。背景设定为一家已经经营若干年的企业，学员组建 6 家公司，分别担任 CEO、CFO、CMO、COO、CIO 等职位，从先前的管理团队中接手 1 家拥有 1 亿元资产，年销售额达 5000 万的企业，通过确立明确的战略定位，优化内部资源配置，激发成员潜能，调整竞争策略，提高企业核心竞争力与盈利能力，以期战胜对手。

## 课程收益

- 通过经营模拟，在实践中感悟管理的真谛
- 了解企业经营的本质与内在逻辑，提高系统思维与决策能力
- 理解公司任何部门的行为对公司全局的影响
- 增进学员对公司内部运营和成本控制等相关性的理解，建立利润意识
- 提高全局意识、市场意识，改善并增强团队沟通协作能力
- 增强企业经营决策与运营间的协调性，并通过精细运营来创造成果

## 课程受众

- 企业董事长
- 总裁
- 总经理
- 中高层管理人员
- 企业后备干部

## 课程大纲

### 沙盘推演

- 团队组建 / 沙盘推演 / 案例分析

### 企业经营的本质

- 企业经营的本质 - 利润 / 成本 / 销售
- 价值链管理

### 市场战略与产品定位

- 产品需求的趋势分析
- 市场开拓与品牌建设对经营业绩的影响
- 营销链管理

### 运营管理与成本控制

- ROA 与减少库存的关系
- 从产业链高度看企业的共赢思想

### 全面预算管理

- 财务管理在企业整体运营中的地位
- 全面预算管理制定流程与内容
- 平衡计分卡 BSC

### 团队建设与与管理

- 基于绩效的管理
- 企业经营关键指标
- 组织文化建设与领导力开发

### 课程点评

- 综理解局部管理与整体效益的关系
- 优胜企业与失败企业的关键差异

## 相关课程

- 像企业家一样思考 TM 经营决策模拟
- 蓝海战略沙盘
- 企业经营与创新管理

# 商业模式创新



P M1 M2 M3

Business Model Innovation

课程时长  
2 天

学习利用蓝海战略、商业模式创新及改变关键要素系统思考工具进行商业模式创新。

## 课程收益

- 学员间建立商业模式创新共同语言与方法，让组织探索创新更有效率
- 掌握环境扫描，商业模式画布，商业模式创新策略，蓝海战略画布，精益创业等工具
- 初步探索组织商业模式创新方向

## 课程受众

- 中高层管理者
- 需要对商业模式建立共同工作语言的团队
- 带领创新的创新经理、创新管理者或项目经理

## 课程大纲

### 建立创新基本共识

- 多视角解读创新定义
- 企业商业创新系统简介

### 感知环境变化，识别机会与威胁

- 识别机会与威胁对组织的影响
- 小组讨论：感知环境变化，获取客观事实
- 方法工具：三层次生态扫描

### 商业模式创新工具

- 商业模式描述企业如何创造价值
- 方法工具：六种不同的营利模式

### 商业模式三种创新策略

- 六种不同的营利模式
- 改变关键要素，重构商业模式
- 利用 8 个关键问题对于商业模式进行升维思考
- 方法工具：What if

### 价值创新策略

- 发现蓝海，价值创新
- 小组讨论
- 方法工具：战略画布，四步动作框架

### 精益创业方法论

- 精益模式创新方法论简介
- 识别商业模式设计的关键假设
- 设计验证商业模式的试验
- 方法工具：测试卡，学习卡

### 总结与回顾

- 讲师将带领学员回顾课程学习内容
- 学员将分享在学习过后对创新与自己的新发现，并快速的制定属于个人的行动计划

## 相关课程

- 商业画布
- MiniCEO 系列 - 创新管理与商业施行
- MiniCEO 系列 - 行业分析与商业洞察



# BLM 业务领先工作坊

BLM Leading Workshop

P M1 M2 M3

W  
课程时长  
3-5 天

本课程通过全景式案例剖析、学员研讨等多种形式，带领大家重新理解和审视战略分析，掌握战略解码 / 目标管理的有效方法和工具，使企业在纷繁复杂的外部环境下找到一条符合自身特色的可持续发展之路。

## 课程收益

- 理解战略规划、经营计划的实质，将企业有限的自身资源 / 能力和复杂多变的外部环境相匹配，确定企业战略目标；
- 掌握从公司级战略到一级部门、二级部门乃至关键岗位的自上而下分解和自下而上的沟通理解方法论；
- 掌握战略解码的通用流程、工具、方法及模板；
- 理解企业实践案例，导入到本企业中实践。

## 课程受众

- 企业 CEO/ 总经理
- 人力资源副总
- 研发副总
- 总工 / 技术总监
- 产品经理
- 市场经理 / 营销经理
- 各级部门主管等

## 课程大纲

### BLM（业务领先模型）的战略模型概述

- 战略落地存在的根本问题
- 什么是 BLM（业务领先模型）
- 什么是战略解码？
- 华为的战略解码管理变革历程对我们的启示

### 战略制定

- 关注两种差距：绩效差距和机会差距

### 案例分享：H 公司手机业务战略管理实践分享

### 公司战略澄清及绩效目标制定

- 使命、愿景、目标、战略
- 全景式案例讲解：某企业公司级战略解码

### 一级部门战略解码及绩效计划制定

- 怎样结构化地思考并输出部门重点工作
- 制定部门 WBS 计划以及指标责任分解矩阵
- 输出部门指标定义及报表

### 二级部门战略解码及绩效计划制定

- 二级部门一级部门战略解码
- 如何撰写季度绩效计划（即 PBC）
- 制定部门 WBS 计划以及部门工作分解矩阵

### 二级部门到岗位绩效计划制定

- 二级部门到岗位的工作安排技巧
- 岗位 PBC 制定要点
- 全景式案例讲解：某岗位 PBC 的制定

## 相关课程

- MiniCEO 系列 - 企业战略澄清、对齐与解码
- MiniCEO 系列 - 企业战略供应链模式设计
- LSP- 乐高认真玩 - 战略开发工作坊

# 用绩效管理为组织赋能

Empower Your Organization with Performance Management



P M1 M2 M3

课程时长  
2 天

提高业务管理者的绩效管理意识、风控意识，实现业务与人力资源的有效联动。

## 课程收益

- 全面掌握：绩效管理及辅导的关键过程，一系列时机、工具及风险防控技巧；
- 现场演练：打造一批既懂人又懂业务的管理者，有效通过对人的绩效辅导推动业务价值实现。
- 协同提升：提高业务管理者的绩效管理意识、风控意识，实现业务与人力资源的有效联动。

## 课程受众

- 企业中高层管理人员、业务管理者

## 课程大纲

### 全盘理解：管理者的绩效管理意识

- 管理者对绩效管理意识提升的基本策略
- 绩效的目的是为了发展、强化组织能力而不是淘汰
- 绩效管理的本质（指挥棒、执行力、改进器）
- 管理者的绩效管理重点 = 指标的设定 + 绩效辅导与反馈
- 重点：绩效管理处理的三类关系
- 绩效管理的成功 = 实施绩效管理的专业性 \* 前后台协同

### 指标设定：将指挥棒落到实处

- 他山之石：管理者由上到下看待绩效
- 目标的设定要抓关键结果、量化为主
- 图表案例：个人绩效指标（定量）
- 图表案例：定性指标样例 1- 重点工作任务

- 图表案例：定性指标样例 2- 价值观及工作态度（样例）
- 一些同行企业的个人绩效考核优缺点案例
- 操作工具：可供参考的目标设定公式和范例
- 必须关注绩效考核的四个“导向标”作用

### 绩效跟进、辅导与反馈：将组织能力有效提升

- 功夫在日常：绩效跟进与在岗辅导
- 参考案例：通过反馈辅导提升员工
- 改善提升：绩效反馈面谈的基本思路与方法
- 样例：正面反馈的建议
- 工具 - 提高绩效期望值的方法：广深高速
- 样例：改善性反馈的建议
- 演练：绩效反馈演练（复杂情形下的绩效面谈）
- 对上述面谈的现场讨论与反馈
- 学习要求：学习的目的是为了反求诸己

## 相关课程

- OKR 敏捷绩效管理
- 绩效管理
- 管理者的绩效面谈与辅导技巧实战



# 紫海战略沙盘

P M1 M2 M3

Purple Sea Strategic Sand Table

S  
课程时长  
2天

沙盘的实战模拟。让学员亲身体会无形资产的累积过程，领悟如何经营才能使企业的无形资产稳步增值，并服务于有形资产。

## 课程收益

- 战略框架、市场需求分析、市场竞争环境分析
- 衡量知识价值和其他无形资产的价值
- 企业人才和知识投资对利润的影响
- 制定兼顾公司、员工及顾客的营销策略和组织发展策略
- 在竞争中规划和管理人才

## 课程受众

- 企业各级管理人员

## 课程大纲

### 开篇 关于战略性人力资源

#### 运行沙盘第一年

- 沙盘模拟规则的学习
- 基本知识学习（会做有形资产和无产资产财务报表）
- 员工与客户同等重要

#### 运行沙盘第二年

- 企业市场价值模型
- 和其他企业在两个市场上竞争，招聘人员，寻找客户。
- 基本财务管理指标的学习

#### 运行沙盘第三年

- 公司的战略定位 - 市场营销策略
- 战略性资源规划 - 选择与公司目标匹配的人力资源战略

#### 运行沙盘第四年

- 人才的生命周期，人才的选用育留
- 合理员工生涯规划，增加公司的才干价值
- 在竞争中培养人才

#### 运行沙盘第五年

- 基于投资回报的绩效管理
- 基于 BSC 平衡计分卡的绩效管理
- 选择关键绩效指标

#### 运行沙盘第六年

- 如何平衡有形资产和无形资产、员工与客户、短期利益和长期利益
- 管理好无形资产并盈利的能力

#### 运行沙盘第七年

- 如何让公司走上良性循环
- 如何建立好的员工梯队

## 相关课程

- 像企业家一样思考 TM 经营决策模拟
- LSP- 乐高认真玩 - 战略开发工作坊
- MiniCEO 系列 - 企业战略澄清、对齐与解码

# 问题分析与解决七步法



P M1 M2 M3

Seven Steps of Problem Analysis and Solution

课程时长  
2天

本课程就是一门思维模式训练的课程，以大量案例（包括针对工作中的实际问题）现场分析的形式深入浅出，让学员掌握最实用的分析问题与解决问题的技巧和工具，学以致用，创造效益，提高个人及组织生产力，建设更加美好的未来。

## 课程收益

- 提高分析问题与解决问题的意识
- 了解分析问题的流程和思维方法
- 掌握分析和解决问题的常用工具
- 掌握问题分析与解决的四大关键技巧

## 课程受众

- 企业负责人
- 中高层管理者及专业管理人员

## 课程大纲

- 审视你的思维
- 使用视觉工具拓展思维解决问题
- 用世界咖啡创造性解决问题
- 分析及解决问题的四大技巧
  - 整体三步骤
  - 情境分析技巧
  - 原因分析技巧
  - 决策分析技巧
  - 计划分析技巧
- 问题分析与解决工具及技巧总结

## 相关课程

- 领导者之剑 - 问题分析与解决
- 向麦肯锡学思考力 - 系统思维七步法
- 系统化问题分析法 - 桌游版



## LSP- 乐高认真玩 - 战略开发工作坊

P M1 M2 M3

LEGO SERIOUS PLAY(LSP) - Strategy Development Workshop

W  
课程时长  
1天

如果“乐高积木”是孩子通过无限想象力，动手搭建‘讲故事’的玩具，“乐高认真玩”则是企业和社会“通过动手来思考”探索企业和社会变革的战略和创新利器。

### 课程收益

- 新的战略及行动策略的开发

### 课程受众

- 企业各级管理人员

### 课程大纲

- 热场游戏
- LSP 工作坊信念、原则、工作协议介绍
- 个人内在渴望模型搭建（你想成为什么样的人）+ 他人眼中的你
- 搭建共同分享的模型 + 分享
- 搭建利益相关方的全景图
- 联结全景的彼此要素（谁在全景中，如何与他们合作的、彼此的关系）
- 呈现关系下的组织变化状态、设想我们可能的决策或行动计划
- 建立新的行为准则
- 结束圈（收获与下一步行动）

### 相关课程

- LSP- 乐高认真玩 - 提升团队合作
- 紫海战略沙盘
- MiniCEO 系列 - 企业战略澄清、对齐与解码

## 以客户为中心的流程型组织变革与再造



Customer Centered Process Organization Change and Reengineering

P M1 M2 M3

W  
课程时长  
2天

实践证明，流程管理（BPM）是推动企业进行变革最有效的手段之一，其中流程优化工作坊是业界最佳实践管理最核心的工作方法，企业通过流程优化工作坊核心理念、方法和工具的掌握及应用，将有效推动企业管理变革落地，提升企业管理效率，增强企业的竞争力和竞争优势。

### 课程收益

- 熟悉世界级(IBM 公司)和标杆公司(华为公司)流程优化工作坊的应用实践
- 统一高管团队、中层管理者流程管理变革意识
- 提升流程管理变革专业人员的专业技能和各业务部门负责人的流程管理水平
- 确保参训人员理解和掌握流程优化工作坊的核心理念、方法和工具

### 课程受众

- 中高层管理者
- 流程管理、内控与风险管理、体系建设负责人及专业人员
- 流程变革项目组成员

### 课程大纲

#### 流程管理的基本要素

- 流程管理的核心知识
- 流程管理的核心作用
- 流程管理就是一场变革管理

#### 流程体系规划 WORKSHOP 工作坊

- 流程架构规划设计
- 流程体系构架设计基本要点
- 流程规划 WORKSHOP 现场演练

#### 关键流程设计 WORKSHOP 工作坊

- 核心流程识别

#### 关键流程设计基本要点

- 关键流程设计 WORKSHOP 现场演练
- 基于流程绩效提升的流程优化
- 流程优化 WORKSHOP 现场演练

#### 流程推行与监控

#### 流程绩效管理长效机制建立

- 流程变革管理的组织保障
- 流程审计机制的建立运行
- 流程优化驱动机制的建立
- 培育流程管理文化与奖惩机制

### 相关课程

- MiniCEO 系列 - 复杂企业级变革项目
- 组织变革系列 - 拥抱变革，悦纳成长（基层管理者及员工）
- 组织变革系列 - 变革的引领与驱动（中层）



## 项目管理全过程最佳实践

P M1 M2 M3

### Best Practices Throughout the Project Management Process

课程时长  
3-4 天

本课程基于国际项目管理协会的知识体系提出了可以落地实践的全过程项目管理模型（IPM），与学员一起结合项目实际共同演练项目论证、启动、规划、实施、交付、收尾的各个阶段管控的要点。

#### 课程收益

- 系统学习项目管理理念、总体框架和思维方式
- 全面掌握项目管理从启动到收尾全过程的流程、工具与方法、成果
- 理解企业项目管理体系建立的框架和方法
- 具备项目管理全局观，加强项目管控意识，提高项目的执行力
- 理解项目控制的关键点，分享项目管理的诸多经验教训

#### 课程受众

- 项目经理、项目团队成员、项目的质量管理（QP、QA、QC）人员
- 公司高管、中高级管理人员、管理组织中复杂工作、重要工作的人员
- 组织中与项目相关的职能部门经理
- 从事项目管理相关工作人士
- 对项目管理感兴趣的人士

#### 课程大纲

- 项目管理基础
- 组织项目管理体系建设
- 项目可行性分析
- 项目启动 - 明正言顺，人鬼神佛
- 项目规划 - 多算趋吉，少算得凶
- 项目实施 - 依计而行、沉着应变
- 项目交付与收尾 - 慎终如始、好戏杀青

#### 相关课程

- MiniCEO 系列 - 搞定瀑布与敏捷项目管理
- MiniCEO 系列 - 复杂企业级变革项目
- 项目管理第一课 - VUCA 时代的项目成功交付



## MiniCEO 系列 - 行业分析与商业洞察

P M1 M2 M3

### MiniCEO-Industry Analysis and Business Insight

课程时长  
4 天

此课程是针对公司内部相关人员进行的提升行业分析技能的培训课程。课程中将会讲解行业分析工作中的分析方向及资料范围，帮助学员提升行业分析能力及技巧，让学员能够将各种分析方法充分运用到具体工作中。

#### 课程收益

- 充分理解行业分析的范围
- 了解搜集、筛选、整理资料的方法
- 掌握多种常见的分析方法
- 对宏观环境、行业环境、产业链、市场情况进行分析
- 学会识别市场机会并进行可行性分析

#### 课程受众

- 战略管理人员
- 市场研究人员
- 营销人员
- 经营管理人员

#### 课程大纲

##### 行业分析基础 - 分析思路与信息收集

- 判断产业机会的来临的四大维度
- 提出假设判定分析行动方向
- 资料的搜集 - 事实是分析的基础

##### 商业模式研究 - 以产业链为核心及起点

- 商业模式画布
- PEST 行业发展环境分析
- 从零开始研究产业链构成
- 重点企业 3C 分析
- 市场规模预测
- 市场空间预算

##### 行业增长 - 判断行业生命周期

- 行业生命周期划分
- 行业生命周期七大分析维度
- 行业增长的驱动力来源

- 行业驱动力的要点评估
- 宏观行业测评工具 - 波特五力模型
- 行业内领军企业 SWOT 分析
- 行业竞争：透视行业竞争格局

##### 洞察商业机会 - 判断行业发展

- 商业机会的关键要素
- 市场与行业两种维度的差别
- 目标市场在微观层面的四个关键问题
- 如何界定细分市场
- 市场竞争分析模型：STP 分析
- 制定营销策略组合
- 测量商业机会的关键要素
- 关于宏观市场的三个关键问题
- 测量商业机会的关键要素

#### 相关课程

- MiniCEO 系列 - 竞争对手与竞品分析
- MiniCEO 系列 - 创新管理与商业施行
- 系统性的行业分析



## MiniCEO 系列 - 竞争对手与竞品分析

P M1 M2 M3

MiniCEO-Analysis of Competitors and Competing Products

课程时长  
2天

本课程通过详细讲解竞品分析的六个步骤，教会你如何用一页纸呈现竞品分析。

### 课程收益

- 企业员工能够做出一份有价值的竞品分析报告
- 系统的学习竞品分析的方法论、工具、模板
- 对商业模式、产品定位、差异化有更深入理解

### 课程受众

- 企业市场部门人员：市场经理、市场专员、市场情报分析人员等
- 企业产品部门人员：产品经理、产品策划人员、产品需求分析人员、产品设计人员、运营人员等
- 对经营环境、业务发展模式做战略发展规划、管理咨询的企业管理人员
- 希望突破原有禁锢，实现创新的研发人员

### 课程大纲

#### 导入

- 竞品分析与竞争情报的区别
- 竞品分析与市场分析的区别
- 竞品分析包含产品分析和产品体验分析

#### 什么是竞品分析？

- 竞品分析：跳出“产品”看竞争，而非仅仅分析竞争产品

#### 为什么要做竞品分析？

- 竞品分析对产品的意义
- 竞品分析对个人的意义

#### 何时做竞品分析？

- 产品生命周期的每一个阶段都可以做竞品分析
- 不同阶段做竞品分析的目标与侧重点

#### 怎么做竞品分析？

- 关注竞争对手：3C 战略三角
- 竞品分析地六个步骤

#### 用一页纸做竞品分析

- 竞品画布：竞品报告的 mvp（最小可用产品），低成本地快速验证

### 相关课程

- MiniCEO 系列 - 行业分析与商业洞察
- MiniCEO 系列 - 创新管理与商业施行
- 创新管理（中高层）- 系统化创新策略



## MiniCEO 系列 - 创新管理与商业施行

P M1 M2 M3

MiniCEO-Innovation Implementation and Business Case

课程时长  
2天

本课程将提供必要的创新的执行管理、实施的系统方法和管理工具，培养管理者创新的系统思维模式，成为富有创新精神的管理者，捕捉成长的新机会，提升企业竞争优势。

### 课程收益

- 为新的创新想法草拟一个愿景宣言
- 确定主要利益相关者并建立非正式的支持网络
- 掌握有效创新过程管理：造梦者、探索者、制作者、专业者在创新过程中角色切换
- 为创新想法撰写一个商业论证报告
- 就创新想法进行有效的交流，获取必要的批准及资源
- 克服阻力，并保持人们对您想法的热情

### 课程受众

- 市场部
- 电商部
- 企划部
- 产品部
- 项目管理
- 各部门执行层

### 课程大纲

#### 创新和创新者

- 创新的必要性
- 商业创新的 10 种类型
- 创意来源

#### 为创新构建鼓舞人心的愿景

- 点燃激情：为什么要提出愿景宣言？
- 核心概念：有效愿景声明的特征
- 测试和完善您的愿景

#### 掌握创意过程

- 创意过程的四种角色
- 创意过程阶段一：构筑愿景
- 创意过程阶段二：让创意清晰
- 创意过程阶段三：让创意落地
- 评估创意的技巧：IIU 反馈技巧

#### 撰写一页纸的立项报告

- 展现您想法的优点
- 立项报告应该多长？
- 立项报告结构

#### 与利益相关者沟通

- 寻求支持
- 推销想法：走出会议室
- 关键行为：进行有效演示
- 正式确立项目

#### 克服新想法和变革遇到的阻力

- 阻力的类型
- 公开、暗藏的阻力
- 核心知识：阻力的原因
- 克服阻力的策略

### 相关课程

- MiniCEO 系列 - 行业分析与商业洞察
- MiniCEO 系列 - 竞争对手与竞品分析
- 领越®领导力



## MiniCEO 系列 - 企业战略澄清、对齐与解码

P M1 M2 M3

MiniCEO-Corporate Strategy Clarification, Alignment and Decoding

课程时长  
2天

身处在充满快速变化、机遇与挑战的新时代背景下，对未来机遇的识别，商业模式的持续改进，高瞻远瞩的战略布局，上下同心的愿景理解，战略目标的逐级分解，基层员工的高效执行。这些无疑是企业取得商业成果的关键所在。

### 课程收益

- 聚焦商业发展地图，掌握并理解战略的由来、制定、分解与执行等全流程
- 学会如何利用工具分析行业和市场前景、洞察商业机会
- 学会通过工具分析企业商业模式现状，并找到改进机会
- 理解并明确企业愿景，将企业愿景与自身愿景相结合
- 学会如何理解企业战略目标，并将战略目标逐层分解，有效执行

### 课程受众

- 企业核心员工及中基层管理人员

### 课程大纲

#### 战略的由来 - 洞察商业机会

- Business plan 商业发展地图
- 测量商业机会的关键维度
- 微观行业分析：竞争与经济的可持续性

#### 战略的内涵 - 理解企业愿景

- 理解你的企业
- 你的企业的价值观是什么？
- 描绘企业愿景的方法
- 形成团队愿景

#### 战略的框架 - 明确商业模式

- 商业模式的关注核心
- 商业模式的构建顺序
- 商业模式的视觉化呈现：商业模式画布

#### 战略的制定 - 理解战略

- 战略的几大流派
- 常用的战略分析工具

#### 战略的分解 - 战略目标的分解

- 战略目标的三个层级
- 战略目标的分类 -9 大企业目标群
- 目标管理进化的历程
- 四大目标管理模式的比较

#### 战略的执行 - 赢得团队支持

- 分析造成执行力差的原因
- 经理人在团队中的责任
- 赢得团队支持的过程

#### 总结回顾

### 相关课程

- 像企业家一样思考 TM 经营决策模拟
- MiniCEO 系列 - 企业战略供应链模式设计
- LSP- 乐高认真玩 - 战略开发工作坊



## MiniCEO 系列 - 企业战略供应链模式设计

P M1 M2 M3

MiniCEO-Enterprise Strategic Supply Chain Model Design

课程时长  
2天

全球金融危机已经影响到的各个领域。新的经济环境、全球化竞争、产品创新、总成本控制、客户需求变化、智慧工厂、供应商关系都是企业供应链高管新的挑战。

### 课程收益

- 了解并识别全球竞争的五大驱动力
- 学习并掌握供应链的 6 种战略模式，并为企业带来的竞争优势
- 掌握运用系统性供应链战略评估的方法，区分自身类型，发现能力差距
- 学习并掌握目标制定的 9 宫格，建立目标体系
- 学习并描述出企业运营战略 5 个职能领域

### 课程受众

- 企业全免运营及供应链部门 8 年以上高层管理
- 总经理 (GM)
- 采购副总 (VP)
- 采购总监
- 部长、运营总监 & 副总 (COO)
- 物流仓储高管、营销
- 企划部高管

### 课程大纲

- 为什么供应链战略重要？
- 供应链战略分析要素
- 供应链的 6 中战略模式
- 如何测量供应链的绩效？
- 战略目标分解 -9 宫格法
- 供应链运作的 5 大职能
- 供应链战略的分享

### 相关课程

- 像企业家一样思考 TM 经营决策模拟
- MiniCEO 系列 - 企业战略澄清、对齐与解码
- 紫海战略沙盘



## MiniCEO 系列 - 搞定瀑布与敏捷项目管理

P M1 M2 M3

MiniCEO-Tackle Waterfall and Agile Project Management

课程时长  
3 天

本课程即针对项目管理的软硬技能，覆盖项目管理中困难情境，系统提升 3 种类型（瀑布、适应型、Scrum 敏捷）项目管理能力。

### 课程收益

- 识别项目的来源，不同项特征、选择不同的项目管理方法论
- 项目管理：硬 X 软实力相结合
- 项目干系人的五维分析法
- 梳理目标范围与人员关系
- 一次性搞定 3 大主流项目管理方法
- 了解敏捷 Scrum 实践
- 应用工具解决实际的问题
- 掌握 Scrum 流程中具体是如何运转

### 课程受众

- 项目发起人
- 公司 / 企业的决策层 CXO
- 战略策划者
- 高级经理
- PMO/ 学过传统项目经理 PM

### 课程大纲

#### 上篇 - 识别项目来源

- 项目从哪里来

#### 中篇 - 瀑布项目管理

- 了解项目背景
- 项目的分类
- 项目管理概论
- 项目领导力基础
- 项目启动阶段
- 项目计划预授权
- 项目执行阶段

#### 下篇 - 敏捷项目管理（Scrum 实践）

- 初识敏捷
- Scrum 七步流程
- Scrum 团队角色
- Scrum 会议
- 敏捷项目的价值

#### 番外篇 - 适应型项目管理

- APF 核心价值观
- APF 生命周期
- 项目风险管理
- 项目变更管理
- 项目沟通软技巧
- 项目结束阶段

### 相关课程

- 项目管理全过程最佳实践
- MiniCEO 系列 - 复杂企业级变革项目
- 项目管理第一课 -VUCA 时代的项目成功交付



## MiniCEO 系列 - 复杂企业级变革项目

P M1 M2 M3

MiniCEO-Complex Enterprise-level Change Projects

课程时长  
2 天

信息时代的来临与创新商业模式的冲击，为企业的生存发展带来了巨大压力，企业的发展转型迫在眉睫。而在企业内部，由于原有成熟的业务模式却导致如今业务流程固化，无法顺利适应变化，帮助企业赢得新机会。这种面对这种情况，企业发现进行变革管理迫在眉睫。

### 课程收益

- 帮助学员认识组织中不同类型的变革计划
- 帮助学员了解如何使部门或团队为变革做准备
- 帮助学员掌握创造和实施变革的系统方法
- 帮助学员了解人们对变革的各种反应并采取应对措施

### 课程受众

- 企业中高层变革发起者
- 变革管理实施者
- 变革受影响者的职能 / 直接上级

### 课程大纲

#### 企业生命周期

#### 变革是什么

- 变革管理是什么
- 组织变革
- 变革的五方面
- 关于变革的误解

#### 变革曲线

- 变革的六种反应
- 变革的反应曲线
- 变革曲线 - 变革的四阶段

#### 变革流程

- 核心概念：变革八步骤
- 变革的四原则

#### 推动变革与提升

- 推动变革三步骤
- 分析工具
- PCT- 评估模型

#### 实施变革

- 变革实施的过程

#### 持续巩固

- 变革管理与持续改进的蓝图
- 延续变革

#### 变革概述

- 成功的变革同时需要技术和人才
- 变革模型 Model
- 4P's Diagram
- 变革管理中的不同的角色
- 将变革管理与项目整合
- 变革管理的 5P 计划

### 相关课程

- 项目管理全过程最佳实践
- MiniCEO 系列 - 搞定瀑布与敏捷项目管理
- 项目管理第一课 -VUCA 时代的项目成功交付



## 组织敏捷系列 - 金牌敏捷实务基础

P M1 M2 M3

Organizational Agility Series-Gold Fundamentals of Agile Practice

课程时长  
2天

越来越多的个人及组织意识到需要以“企业级的方法论”这一视角来看待敏捷，于是投身于敏捷转型。敏捷为组织、团队以及领导力提供了一种全新的发展路径！

### 课程收益

- 理解为何需要敏捷
- 理解不同形式的敏捷
- 理解可以如何应用敏捷
- 理解敏捷环境中的不同角色与职责
- 理解持续学习和持续改进的概念
- 实践敏捷仪式

### 课程受众

- 新任经理

### 课程大纲

- 为什么要敏捷
- 什么是敏捷
- 敏捷工作概貌
- 敏捷地管理用户需求
- 敏捷团队的搭建与管理
- 敏捷工作的关键实践
- 完成一次敏捷工作实践

### 相关课程

- 组织敏捷系列 - 敏捷实践的引导技术与工具箱
- 组织敏捷系列 - 高端敏捷转型模型
- MiniCEO 系列 - 搞定瀑布与敏捷项目管理

## 组织敏捷系列 - 敏捷实践的引导技术与工具箱



P M1 M2 M3

Organizational Agility Series-Guiding Techniques and Toolkits for Agile Practices

课程时长  
3天

越来越多的个人及组织意识到需要以“企业级的方法论”这一视角来看待敏捷，于是投身于敏捷转型。敏捷为组织、团队以及领导力提供了一种全新的发展路径！

### 课程收益

- 实践敏捷仪式中的引导并获得结构性的反馈
- 扩展有关引导技术与方法的知识
- 理解和练习协同领导力以及自组织的基础
- 觉察个人的引导能力并思考如何予以提升
- 获得胜任诸如敏捷导师、敏捷 PM 以及敏捷教练等角色所需的知识和技能

### 课程受众

- 敏捷实践者
- 方案开发人员

### 课程大纲

#### 引导师的定位

- 准备一次工作坊，全部围绕 IAF 的 6 大核心能力

#### 引导师的思考框架

- 基于引导的 6 个维度，用于一次工作坊的设计及交付

#### 敏捷的整合

- 团队动力学的不同要素，包括基于引导 6 个维度的干预技术、团队发展模型、沟通风格、呈现系统

#### 敏捷的实践

- 引导师的工具箱：适用于敏捷过程的引导方法

### 相关课程

- 组织敏捷系列 - 金牌敏捷实务基础
- 组织敏捷系列 - 高端敏捷转型模型
- MiniCEO 系列 - 搞定瀑布与敏捷项目管理



## 组织敏捷系列 - 高端敏捷转型模型

P M1 M2 M3

Organizational Agility Series-High-end Agile Transformation Model

课程时长  
2天

越来越多的个人及组织意识到需要以“企业级的方法论”这一视角来看待敏捷，于是投身于敏捷转型。敏捷为组织、团队以及领导力提供了一种全新的发展路径！

### 课程收益

- 理解敏捷转型的实操流程
- 理解转型所需技能集合、成功要素、常见陷阱
- 评估您所在组织的敏捷转型的状况
- 制定您所在组织的敏捷转型的后续行动计划
- 识别您所在组织的敏捷转型干系人

### 课程受众

- 敏捷实践者
- 业务及管理人员

### 课程大纲

- IATM 简介，贵组织敏捷转型的首次评估
- 阻碍敏捷的范式，贵组织敏捷转型的再次评估
- IATM 全流程，识别贵组织敏捷转型的障碍
- 敏捷转型中的角色及职责，组建一支成功的团队
- 团队该如何工作，团队需要做什么（转型基础）
- 敏捷教练需要掌握的技能、知识及要求，谁能成为您的内部教练
- 制定贵组织敏捷转型的后续行动计划

### 相关课程

- 组织敏捷系列 - 敏捷实践的引导技术与工具箱
- 组织敏捷系列 - 金牌敏捷实务基础
- MiniCEO 系列 - 搞定瀑布与敏捷项目管理



## 组织变革系列 - 拥抱变革，悦纳成长

P M1 M2 M3

Organizational Change Series-Embrace Change and Embrace Growth

S  
课程时长  
1天

通过“英雄之旅”的教练过程，积极而乐观地前瞻个人成长过程中的挑战与收获，在变革中发现希望，承担自我成长的个人职责。

### 课程收益

- 识别在当今变革迅猛的时代，组织对个人的变革能力的需求
- 掌握一个在工作与生活中应用极广的乐观思维框架
- 确定组织变革大的愿景下，个人的成长机遇
- 连接内在学习与发展动力，激发深度正向思考，跨越阻碍
- 发现个人在组织变革中的使命，确立个人长期及短期发展目标

### 课程受众

- 基层管理者及员工

### 课程大纲

#### 理解变革，掌握变革规律

- 什么是变革
- 确定个人实际案例
- 总结变革过程中实际面临的挑战
- 体验变革
- 了解变革的规律以及变革中人员的反应规律

#### 变革周期

- 变革过程沙盘讲解：变革的六个阶段，每个阶段的特征及潜在风险
- 变革过程中的五种类型的阻力
- 不同阻力的诉求

- 探索消除不同阻力的方法
- 识别利益相关方的变革阻力
- 对自身的变革投入度进行反思

#### 深度激发，转变思维 - 英雄之旅

- 关键步骤深入体验与反思
- 探索自己在组织变革中的所处位置
- 了解组织变革管理计划
- 团队练习：应对变革的行动计划

#### 总结

- 回顾与答疑

### 相关课程

- 组织变革系列 - 变革的引领与驱动（中层）
- 组织变革系列 - 高级变革领导力（高层）
- MiniCEO 系列 - 复杂企业级变革项目



## 组织变革系列 - 变革的引领与驱动

P M1 M2 M3

Organizational Change Series-Leading and Driving of Change (middle level)

课程时长  
2天

组织中不同角色在变革管理中应具备的能力：中层管理者 - 变革推进者

### 课程收益

- 认识到变革是组织的发展规律之一，探索组织变革关键成功要素
- 分析组织战略性变革为组织各层级及职能部门带来的影响
- 分析并识别组织变革中的挑战及阻力
- 学习变革管理方法及变革管理关键工具，制定变革管理策略，切实推动实施
- 识别并深刻认知自己在变革中的角色和职责，突破固有思维，实现对变革的承诺，成为变革的践行者

### 课程受众

- 中层管理者

### 课程大纲

#### 理解组织发展，掌握变革规律

- 组织变革的类型
- 组织变革的特征
- 组织变革的挑战

#### 变革的周期

- 变革周期

#### 变革的阻力

- 变革的五个阻力点

#### 变革阻力的管理策略和最佳实践

- 消除阻力
- 如何应对阻力

#### 创建变革的组织文化

- 组织变革中的角色与职责
- 变革管理最佳实践模型

#### 激发自身的变革动力，承诺变革的推动与发展

- 变革英雄之旅™

### 相关课程

- 组织变革系列 - 拥抱变革，悦纳成长（基层管理者及员工）
- 组织变革系列 - 高级变革领导力（高层）
- MiniCEO 系列 - 复杂企业级变革项目

## 组织变革系列 - 高级变革领导力



P M1 M2 M3

Organizational Change Series-Senior Change Leadership

课程时长  
1天

组织中不同角色在变革管理中应具备的能力：高层领导人 - 变革领导者

### 课程收益

- 共识组织变革关键成功要素
- 展现个人对变革的支持与参与
- 建立组织变革联盟
- 学习引领变革的方法，启动组织变革动力

### 课程受众

- 高层领导人

### 课程大纲

#### 理解组织发展，掌握变革规律

- 组织变革的类型
  - ▶ 12 个组织变革的类型
  - ▶ 组织发展各阶段
  - ▶ 变革类型解读
  - ▶ 组织变革的特征
- 组织变革的特征
  - ▶ 变革项目失败解析
  - ▶ 变革成功的定义
- 组织变革的挑战
  - ▶ 变革过程中人员反应规律
- 变革周期
  - ▶ 变革的六个阶段
  - ▶ 变革的六个阶段中不同层级人员发展模式

#### 引领变革的基础框架、流程及工具

- 变革的五个阻力点
  - ▶ 变革的五个阻力点
  - ▶ 变革的六个阶段与五个阻力点的管理
- 消除阻力
  - ▶ 五类阻力解析
  - ▶ 五类阻力分别的的诉求
  - ▶ 五类阻力分别发生的原因
  - ▶ 如何应对阻力
  - ▶ 变革管理工具：《变革沟通策略画布》

#### 创建变革的组织文化

- 组织变革中的角色与职责
- 变革管理最佳实践模型
- 变革英雄之旅™

### 相关课程

- 组织变革系列 - 拥抱变革，悦纳成长（基层管理者及员工）
- 组织变革系列 - 变革的引领与驱动（中层）
- MiniCEO 系列 - 复杂企业级变革项目



# Generic Skills 通用力

沟通与呈现

Communication and Presentation

思维与呈现

Thinking and Presentation

数据与呈现

Data and Presentation

职业化素养

Professionalization





## 故事影响力第一课 - 提升话语权和说服力

Story Telling Lesson 1 - Enhance your Impact and Influence

P M1 M2 M3

在准备和沟通的过程中运用讲故事的思维和能力去影响老板、平级同事，达到事半功倍的效果。

H  
课程时长  
2天

### 课程收益

- 理解会议本质，获得想要的结果，更重要的是和他人建立和维持多赢关系，并把会议作为展现自己的舞台。
- 针对痛点，练习开会的技能，比如邀请他人积极参与，清楚坚定的表达自己的观点，深入会谈，表达不同的意见在会议中积极参与，并能做到清晰和自信地表达。
- 如何更能体现价值的汇报工作进展和业绩，推荐想法和方案，为本人和所在团队赢得管理层的认可和尊敬
- 学习故事思维和故事力，了解为什么要讲故事，以及如何讲一个好故事。

### 课程受众

- 中层、基层管理者
- 高潜人才

### 课程大纲

#### 工作中成功影响他人的关键

- 了解对方目标对工作沟通的重要性
- 如何把沟通的内容和对方的目标挂钩
- 提前沟通的价值和沟通重点的转变

#### 影响力的肌肉与技术动作

- 影响力从哪里来：影响力公式
- 影响力五部曲

#### 讲故事在商业环境中的基本应用

- 故事是什么以及好故事的三大标准和六大要素
- 都有哪些常用的故事模型以及运用场景
- 以终为始的故事思维

#### 常用经典故事模型与应用举例

- 常用经典故事模型回顾与作业点评

#### 与全球团队进行正式的会议讨论

- 掌握“**Yes, and**”原则
- 有效地引导会议，鼓励其他人贡献观点
- 礼貌、优雅的表达不同意，而又不显得粗鲁

#### 会议过程的重点

- 会谈前准备
- 会谈开始
- 会谈中间和结束
- 如何在会议中讲故事，在模拟情景中，重新讲出你的故事。

### 相关课程

- 向微软学数据思维 - 用数据讲故事
- 跨文化沟通 - 打开中外交流的“黑匣子”
- 引人入胜 - 打造有温度见效益的技术演讲

# 沟通与呈现

## Communication and Presentation

注

P 骨干员工  
M1 基层管理者  
M2 中层管理者  
M3 高层管理者

C 版权课  
S 沙盘课  
W 工作坊  
H 热门课





## 知己知彼 - 双赢沟通

P M1 M2 M3

Win-win Communication

H

课程时长  
2天

知己知彼 - 运用 DiSC™ 了解人的行为本质, 以及不同行为风格、沟通风格的长处与局限性。

### 课程收益

- 掌握基本沟通原则、技巧, 以及如何克服沟通障碍, 学会如何有针对性地调整沟通风格与策略, 进入对方沟通渠道, 达致双赢结果; 了解如何有效处理职场冲突, 以结果为导向, 创造互惠的职业关系。

### 课程受众

- 企业员工及中基层管理者

### 课程大纲

#### 有效沟通的前提 - 知己知彼

- Self-awareness via DiSC™
- Understanding Others via DiSC™

#### 沟通技巧

- 有效沟通技巧
- 沟通障碍及心理学分析
- 沟通频道的选择
- 组织沟通之原则

#### 有效解决冲突

- 处理冲突的原则
- 五种处理冲突的方式

### 相关课程

- 透过行为动机的说服和影响技术
- 高情商的沟通与协作
- 跨部门沟通与人际关系

## 向 TED 学演讲的秘密



P M1 M2 M3

Learn the Secrets of Speaking from TED

H

课程时长  
2天

以提升现场呈现能力为核心, 运用全程互动式培训方法, 结合最新 TED 舞台演讲的技巧, 以及国际演讲协会近百年的演说核心技能, 提供现场训练的有效工具, 全面提升职场人士在演讲场合的临场表现力, 把你塑造成自信、有说服力、有感染力的职场达人。

### 课程收益

- 修炼基本功, 提升在公众面前的自信演讲
- 结构化的表达模式, 抓住重点, 条理清晰
- 运用有魅力的语言模式, 感染和影响听众

### 课程受众

- 在公开场合代表公司做演讲的人
- 经常做项目方案和路演发布的人
- 经常在客户面前做产品宣讲的人

### 课程大纲

#### TED 演讲基本功

- 我为什么要学 TED 演讲
- 如何成为卓越演讲者
- TED 演讲者的五大秘诀
- TED 案例分析

#### TED 的台风魅力

- 影响力 3V 法则: Visual, Vocal 和 Verbal
- 五要素: 站姿, 走动, 手势, 眼神, 表情
- 演练: 改变不良台风, 训练自信姿态
- 专业演说家: 运用手势空间, 提升能量气场

#### TED 故事感染力

- 如何讲出精彩故事, 勾住听众的心
- 改变你说话的方式, 让听众爱听
- 把专业术语变成让听众能懂的语言
- 视频案例分析: 注入幽默感让演讲更有吸引力

#### 18 分钟的核心逻辑

- 如何在 18 分钟内抓住核心, 不跑题
- 结构化思维 - PREP 结构分析
- 实战: 思维强化训练 - “电梯演讲”

#### TED 演讲实战

- 每人上台演讲
- 全程录像, 保留完整记录
- 观众点评, 培训师专业点评
- 培训师现场一对一辅导

### 相关课程

- 引人入胜 - 打造有温度见效益的技术演讲
- 演讲 MVP - 做最有价值的演讲
- “亮相” - 重要场合关键讲话术



# 向上汇报第一课 - 有影响力的高层汇报

P M1 M2 M3

Business Report Lesson 1 - Enhance your Influence in Report

H  
课程时长  
1-2 天

管理者经常要在充满压力的会议中，向上级领导或者跨部门管理者做正式的汇报。

## 课程收益

- 提升汇报思路
  - 击中要害、有说服力地获取支持
  - 逻辑严密、条理清晰地呈现思路
  - 重点突出、简明扼要地阐明观点
- 收获实用工具
  - 说服力的设计模型 PPS
  - 典型场景逻辑叙事框架
  - 简明扼要呈现架构 SDS
  - 逻辑 PPT 页面核心原则

## 课程受众

- 中层、基层管理者、高潜人才

## 课程大纲

### 以听众为中心的思维模式

- 如何清晰汇报最终目的 - 促使对方改变
- 如何建立正确汇报姿态 - 解决对方问题
- 如何构建汇报总体框架 - PPS 说服力框架

### 逻辑严谨的系统化叙事框架

- 如何回顾状态和阐述计划 - 回顾展望型框架
- 如何描述问题和处理方案 - 恢复原状型框架

### 简明扼要的 PPT 结构和内容

- 如何构建清晰且有逻辑的汇报结构 - SDS 结构
- 如何在开场使听众明白汇报的逻辑 - 执行摘要
- 如何使听众瞬间理解汇报内容 - 3 项核心原则

### 把控听众注意力的汇报演讲

- 如何聚焦听众注意力 - 开场
- 如何将听众引入轨道 - 导入
- 如何展开使听众接受 - 展开
- 如何使听众采取行动 - 结尾

### 实际汇报任务实战辅导

- 综合练习 - 学员按照综合练习要求，完成实际汇报 PPT
- 汇报辅导 - 学员完成汇报 PPT 期间，老师提供个别辅导
- 模拟汇报 - 学员上台模拟汇报，其他学员和老师进行点评

## 相关课程

- 有说服力的逻辑工作汇报
- 演说致胜 - 赢得关键时刻影响力
- 王牌商业谈判

# 跨文化沟通



P M1 M2 M3

Cross - Cultural Communication

W  
课程时长  
2 天

从本土人才升级为全球精英

## 课程收益

- 理解他人，表达自己
- 专业化、训练有素
- 共建、共创、共生、共赢
- 为自己和机构打造 IP

## 课程受众

- 以英语为主要工作语言，进行日常跨文化交流沟通的非以英语为母语的公司员工。

## 课程大纲

- 明确什么是有效的跨文化交流
- 为什么打造 IP=International Propriety
- 识别跨文化交流中的陷阱
- 了解 3S(Simple-Survive-Strive) 的交流模型
- 建构跨文化交流的学习模版并进行针对性练习
- 核心场景的训练和历练
  - 破冰
  - 没有第二次机会留下第一印象
  - 谈判：共生共赢共创
- 演讲：在高光时刻到来时把握关键的 3-5 分钟
- 汇报：活过别人评判眼光的 1 分钟
- 路演：拿到现场获得资源的能力
- 应对棘手场景：骨头是硬的，但心是软的
- 提供反馈和辅导

## 相关课程

- 英文书面沟通
- 清晰思考，亮眼写作 - 基于金字塔原理的公文写作
- 高情商的沟通与协作



# 英文书面沟通

P M1 M2 M3

## Business Writing Communication

课程时长  
2天

不同于传统的枯燥的写作课程，这堂职场写作课生动有趣、实用性强。您将学会独创的 TCS 三级跳方法，从此轻松“写出”职业形象。

### 课程收益

- 最大限度地利用你已有的英语水平，大幅提高职场书面沟通力。职场生存术被完美地编入进课程。
- “TCS 三级跳”的构思方法简单易学。你会形成先想后写的习惯 - 先想想“语气、内容、结构”。这个方法证明，写作不是天赋，而是后天习得的技能。
- 英语写作就是一种形式的跨文化沟通。我们会运用“泛指沟通 vs. 特指沟通”这一文化维度，剖析怎样在对西方人的写作中，尤其是在表达敏感和负面信息时，展示专业和礼貌。我们要秒杀中式英文。

### 课程受众

- 以英语为主要工作语言的非以英语为母语的公司员工。

### 课程大纲

#### 解析 TCS 三级跳 (Tone, Content, Structure)

- 确定“语气”的两大因素 - 语气为王
- 所有“内容”围绕的核心 - 思维的广度
- 建立金字塔“结构” - 思维的深度

#### 电子邮件、商务信函、通知、请示、批复“六大要素”

- 商务信函的禁区
- 五大案例讨论

#### 金字塔结构

- 为什么公文写作要用金字塔？
- 什么是金字塔
- 怎样用金字塔？

#### 公文写作的语言和格式特色

- 规范：用最少的字表达最多的意思
- 单音节词传达正式度
- 四字短语展现语言功底
- 明确：不用描述性语言
- 不用模糊性词汇
- 第一给数据，第二给事实
- 积极：写“可以做到的，而不是做不到的”
- 就事不就人
- 公文写作格式上的“三个凡是”
- 其他类别公文模板分享

### 相关课程

- 跨文化沟通 - 打开中外交流的“黑匣子”
- 高情商的沟通与协作
- 清晰思考，亮眼写作 - 基于金字塔原理的公文写作

# 大师级讲标



P M1 M2 M3

## Bidding Master

课程时长  
2天

在规定时间内完整且能生动的讲完自己单位的优点，同时也能合理的避开自己公司的缺点，在不打击竞争对手的同时，还能显现你们应标的核心优势。

### 课程收益

- 识别并准确抓住客户开标的重要需求点
- 在规定的时间内有逻辑呈现我方公司的应标核心内容
- 调动全感官的方式，捕获评委的注意力及思路
- 讲标的基本套路，能根据不同的标，使用不同的套路演绎
- 会制作讲标使用的道具，根据甲方需求完整的讲标

### 课程受众

- 市场部、销售部、讲标人员

### 课程大纲

#### 大师级讲标人能力要求及标准

- 你到底是不是一个好的讲标人？
- 讲标人的能力要求

#### 解读甲方标书的真实需求

- 解读甲方标书的真实需求
- 提炼甲方标书的需求

#### 几种经典的讲标套路

- 套路一：标准式
- 套路二：悬疑剧
- 套路三：真假美猴王
- 套路四：拆快递
- 套路五：避锋芒

#### 讲标的时间分配比例及控场能力

#### 重要道具的准备及素材设计

- 设计一本为甲方看的标书
- 设计视觉讲标的材料

#### 机智问答时刻

#### 呈现效果保证

- 根据案例设计思路

#### 大师级讲标演练

#### 讲标复盘会

- 分数评估
- 中标和落败的原因分析
- “假如可以再来一次”的结构化复盘

#### 课后落地作业

### 相关课程

- “亮相” - 重要场合关键讲话术
- 演讲 MVP - 做最有价值的演讲
- 向 TED 学演讲的秘密 - 18 分钟魅力表达的技巧



# 基于金字塔原理的公文写作

P M1 M2 M3

Thinking &amp; Writing - Document Writing Based on Pyramid Principle

课程时长  
1天

金字塔原理可以帮助我们在表达核心观点的基础上，有理有据、条理分明地阐述这个观点，使我们能够做到清晰思考和准确表达。

## 课程收益

### 对个人

- 能够说出公文国家标准文件名称，在工作中能参考、规范公文写作
- 能够复述金字塔结构八字诀和三结构，提升逻辑思维能力，掌握公文写作的底层思维逻辑
- 能够撰写常用的标准公文和公司文体，提升公文写作能力

### 对组织

- 拥有一套统一的逻辑思维、语言、交流和公文行文标准，从而提高组织沟通效率，从而组织的精神、规范和消息得以准确高效的传达

## 课程受众

- 有公文写作需求的员工

## 课程大纲

### 夯基础 - 公文写作基础知识

- 定义及作用
- 种类：通知、纪要等 15 种
- 国家标准：《党政机关公文处理工作条例》；《党政机关公文格式》
- 格式、关系等基础知识

### 明逻辑 - 公文写作的思维逻辑

- 认知结构化思维
- 金字塔思维简介
- 结构化梳理信息
- 金字塔三结构及在公文写作中的应用

### 套模板 - 公文的布局技巧

- 标准公文模板：通知、纪要、函、报告、公告…
- 常见文体模板：工作计划、工作总结、领导讲话稿…

### 创特色 - 公文的凝练、升华

- 一鸣惊人彰显标题
- 三五成群稳固结构
- 四书五经升华内容

## 相关课程

- 英文书面沟通
- 有说服力的逻辑工作汇报
- 向上汇报第一课 - 有影响力的高层汇报

# 有说服力的逻辑工作汇报



P M1 M2 M3

Persuasive Logic Work Report

掌握最佳的逻辑组织方法、收获最有创意的信息呈现技巧，尝试最有效的汇报技巧，让您的工作汇报从此更胜一筹。

课程时长  
2天

## 课程收益

- 探讨不同场合适合的工作汇报形式和角度，选择适合自身的汇报形式
- 熟练掌握设计思路清晰、逻辑明确的报告框架的工具和方法
- 掌握有效处理文字、数据、图片的方法和呈现技巧，提升信息呈现力

## 课程受众

- 适合希望从内容逻辑、表达形式、排版设计、演绎呈现等方面进一步提高汇报质量的企业员工。

## 课程大纲

### 选择最佳汇报方向

- 搞定工作汇报 PPT 的四大关键步骤
- 不同类型的汇报都要“说什么”
- 如何把握领导的关注点
- 谈论与分享：我们需要什么风格的 PPT

### 清晰明确的表达观点

- 让逻辑框架清晰明确的经典方法
- PPT 框架搭建推荐方法
- 实战训练：打造清晰明确的汇报框架

### 让报告更具表现力

- 让汇报幻灯片逻辑更清晰的排版布局
- 使用企业模板统一的 PPT 风格
- 文字信息的呈现技巧
- 数据信息的呈现技巧
- 图片的排版与设计技巧
- 综合练习：工作汇报设计排版实战练习

### 从容地登台汇报

- 展示工作报告过程中的节奏控制技巧
- 实现完美的汇报展示

## 相关课程

- 向上汇报第一课 - 有影响力的高层汇报
- 清晰思考，亮眼写作 - 基于金字塔原理的公文写作
- PPT 打造强势影响力



# 高情商的沟通与协作

P M1 M2 M3

High EQ Communication and Collaboration

课程时长  
2天

采用场景化的案例教学，以具有代入感的学习方式，帮助学员意识到发展情商能力是提升沟通有效性的核心。

## 课程收益

- 沟通不仅是信息的交流，更是情感的交流
- 成为高效沟通者所需要具备的情商能力
- 掌握在提升沟通有效性须遵循的情商法则
- 学习情商发展策略，有能力解决现实工作中的沟通问题
- 结合测评报告，明确情商领导力发展目标，制定行动策略

## 课程受众

- 企业员工及中基层管理者

## 课程大纲

### 高效沟通的特点

- 沟通的目的：建立信任、产生协同、解决问题、实现共赢
- 沟通的两个层面：信息层面、情感层面
- 高效沟通特点：促进达成绩效、增进情感融合

### 自我认知是沟通的前提

- 沟通时要觉察自己和他人的情绪状态
- 沟通要展现自信和激情，要有效管理心理压力

### 通过沟通，建立信任关系

- 要主动进行沟通交流，在人际互动中建立信任
- 与人互动时要倾听，理解并尊重他人的需求

### 通过沟通，解决矛盾冲突

- 矛盾冲突面前，要坦诚表达自己的感受、态度、观点、建议

### 通过沟通，推进解决问题，达成目标结果

- 在面对问题时，要确保理性冷静，避免冲突性行为
- 要能基于各种变化，灵活调整策略，以推动达成目标结果

### 解决实际问题，制定个人发展目标

- 情商应用：解决现实工作中的沟通痛点问题
- 明确个人情商发展目标
- 结合实际工作，制定具体的行动策略

## 相关课程

- 透过行为动机的说服和影响技术
- 知己知彼 - 双赢沟通
- 演说致胜 - 赢得关键时刻影响力

# 透过行为动机的说服和影响技术



P M1 M2 M3

Persuasion and influence technology through behavioral motivation

课程时长  
2天

基于经济学中理性人行为背后的三大动机，帮学员快速形成说服和影响的思路。

## 课程收益

- 了解人们行为背后的心智模式，养成“从结果反推行为，从行为反推动机”的思考习惯
- 掌握沟通三步骤：平衡信息库，给动机，想办法
- 运用米塞斯的三大动机理论：愿景、不满、信念，发挥影响力和说服力
- 在沟通中实现交互赋能，平等联盟

## 课程受众

- 企业员工、中基层管理者

## 课程大纲

### 沟通前：对抗 DDG (Distortion 扭曲、Deletion 删减、Generalization 概括)

- 对抗自己的 DDG
- 对抗他的 DDG

### 沟通中 - 平衡信息库

- 探知潜在需求
- 说出你的故事
- 找到共同目标

### 沟通中 - 给动机

- 愿景
- 不满
- 信念

### 沟通中 - 想办法

- 先拆分
- 打包
- 形成 WWWF 方案

### 沟通后

- 公开化方案
- 立即兑现己方的承诺
- 频繁反馈
- 保持“高信任度、高分析能力”倾向

### 综合案例共创思路

## 相关课程

- 演说致胜 - 赢得关键时刻影响力
- 高情商的沟通与协作
- 知己知彼 - 双赢沟通



# 引人入胜 - 打造有温度见效益的技术演讲

P M1 M2 M3

Attract Attention - Give Technical Presentations

课程时长  
2天

通过深入研究华为、TED、得到大学的演讲，独创的“3感3力”技术演讲吸引力宝石模型。

## 课程收益

- 一张表 + 一个强力工具以终为始地梳理和确定卓越商务演示的选题和目标
- 针对任何类型技术主题都能学会编织有吸引力的演示故事主线
- 学会在必要时用故事吸引听众注意，激发情感共鸣的故事影响力 H.O.D.E 模型
- 掌握 6 种打比方的常见来源和针对复杂概念构建自己类比的一种工具
- 掌握 3 种通过展示，让复杂概念和产品栩栩如生令人信服的方法
- 避免技术型演讲开场及结尾的 6 大误区和学会 6 种正确姿势

## 课程受众

- 中层、基层管理者、高潜人才

## 课程大纲

### 技术演讲之痛

- 技术演讲不同于常规演讲的 3 大挑战
- 面对技术演讲时讲者最常犯的 4 个毛病
- 听众对于技术演讲的 3 大核心诉求

### 选题及受众分析

- 3 种实操的选题建议
- 受众分析 3 要素

### 确定目标产出

- 3 步做好演讲产出规划
- 精简内容的 3 大要点
- TED 演讲实例剖析

### 编制有吸引力的故事线

- 故事线不是故事，但比故事应用面广 10 倍
- 故事线是技术演讲之魂魄和纲领

### 讲好故事

- 讲故事的 3 大作用和 6 个应用场景
- 故事惊人威力背后不可不知的 3 大科学依据
- 阻碍我们讲好故事的 4 道坎及破解
- 讲好故事的 H.O.D.E 模型

### 打好比方

- 6 种世界跨文化通行类比来源
- 好的比喻的 5 大标准

### 做好展示

- 做展示解决的 3 类问题及 3 大场景
- 实物展示如何增加可信度并风险可控

### 搞定开场和结尾

- 虎头豹尾，一样也不能少
- 峰终定律告诉我们结尾更重要

## 相关课程

- 向 TED 学演讲的秘密 - 18 分钟魅力表达的技巧
- 演讲 MVP - 做最有价值的演讲
- “亮相” - 重要场合关键讲话术



# “亮相” - 重要场合关键讲话术

P M1 M2 M3

Key Speech Techniques for Important Occasions

课程时长  
2天

当今时代，在工作中的方方面面，每时每刻我们都需要演讲和表达的能力：面对客户，演讲就是销售，谈判，处理投诉；面对同事，演讲就是沟通，协调，项目推进；面对领导，演讲就是汇报，提案，年终述职；面对下属，演讲就是开会，委任，激励团队。

## 课程收益

- 用方法论去欣赏 M.V.P.
- 学，是为了超越
- 建构你自己的演讲 M.V.P.

## 课程受众

- 中层、基层管理者、高潜人才

## 课程大纲

### 能者会讲，余者倾听

- 为了那有效的十分钟
- 口者 - 心之门户，智谋皆从其出
- 演讲中的第一性原理是什么？
- 什么是 M.V.P. 演讲？ - 自带流量、舍我其谁

### 亮相之展示篇

- 人为何恐惧？如何应对？
- 演讲的环境如何建构？
- 分享 M.V.P. 的最佳实践

### 亮相之礼物篇

- “人”和“入”：设计一个礼物给听众
- 听众的需求，我们的期望
- 能量场的建构：高开高收
- 打造高端演讲的道法术器

### 亮相之成就篇

- 量化你的演讲 - 运用四大特性的技巧：缘起
- 梳条理理性、充实可信性、运作实际性、调动生动性
- 诊断测评，寻找痛点：自测、反馈、评测报告

### 输出迭代的升级版的你

- 演讲的本质是输出
- 个性化、差异化的类型和场景
- 演讲的最小可行化术设计：从 0 到 1，懂 1 到 N
- 演讲的锦囊妙计，演讲的反馈术
- 复盘、优化你的演讲

### 总结

- 用方法论去欣赏 M.V.P.
- 学，是为了超越
- 建构你自己的演讲 M.V.P.

## 相关课程

- 演讲 MVP - 做最有价值的演讲
- 引人入胜 - 打造有温度见效益的技术演讲
- 向 TED 学演讲的秘密 - 18 分钟魅力表达的技巧



# 演讲 MVP - 做最有价值的演讲

P M1 M2 M3

Presentation MVP - Give the Most Valuable Presentation

课程时长  
1天

概括演讲 MVP 模型的目标衔接、价值创造, 并使用四大特性的量化技巧, 根据具体场景和听众需求, 建构 15-20 分钟的汇报内容和路线图。

## 课程收益

- 明确定位: 成为最有价值的演讲者 (MVP);
- 整合方法论: 使用多种演讲模型, 加强输出的力量;
- 进行练习, 获得辅导、教练, 在反馈中转化认知升级, 检验行为改进;
- 总结要点, 推进后续的转化和应用: 从知道 - 做到 - 得到。

## 课程受众

- 职场中需要汇报, 或者在重要场合进行路演、演讲的群体; 需要诊断演讲中的痛点, 快速助力在目标衔接、价值创造、演绎技巧上升级到新的认知和新的行为, 尤其侧重向上级领导汇报时有思路和表达问题的员工或高管。

## 课程大纲

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• 演讲哪些事</li> <li>• 演讲的本质</li> <li>• 演讲第一性原理和 i+1</li> <li>• 极简演讲模型</li> <li>• 目标衔接 - 让听众买单</li> <li>• 价值创造 - 敲一敲门</li> <li>• 价值模型分享案例</li> <li>• 附录: AIDA, 金字塔模型</li> <li>• 点亮现场 - 掌声响起来</li> <li>• 雕琢杀手锏技巧: 条理性</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 可信性</li> <li>• 实际性</li> <li>• 生动性</li> <li>• 打磨演讲</li> <li>• 打磨你的演讲</li> <li>• 应变</li> <li>• 转换刁难和挑战</li> <li>• 面对可爱的听众</li> <li>• 一天登台</li> <li>• You're up - 该你上场</li> </ul> |
|--|---|

## 相关课程

- 引人入胜 - 打造有温度见效益的技术演讲
- 向 TED 学演讲的秘密 - 18 分钟魅力表达的技巧
- “亮相” - 重要场合关键讲话术

# 演说致胜 - 赢得关键时刻影响力



P M1 M2 M3

Win the Speech - Gain Critical Influence

课程时长  
2天

从规划力、思考力、洞察力、呈现力、互动力等方向祝您赢得关键时刻影响力。

## 课程收益

- 对外展示公司形象的演讲策略与技能

## 课程受众

- 企业里的中高层管理者、团队管理者、跨部门沟通比较多的部门管理者和项目经理

## 课程大纲

### 规划力: 清晰场景与目标

- 内部演示需要注意的信息结构和信息量安排
- 连接决定一切: 与听众建立连接的 3D 法则
- 晓之以理还需配搭动之以情
- 好的内部汇报来自怎样的流程和准备方法?

### 思考力: 理清结构与逻辑

- 为什么不建议用 PPT 和思维导图开始你的思考?
- 一个帮你理清思考和逻辑的绝佳工具
- 如何判断并过滤掉听众不想听的内容?
- 如何转换到听众的立场和利益上讲问题?
- 如何紧扣听众关注的核心点来讲述?

### 洞察力: 构建洞察与故事

- 业务分析 4 要素: 数据 - 信息 - 见解 - 建议
- 5 种常见的数据分析方法
- 拆解分析业务的 5 个维度

### 呈现力: 展现信心与魅力

- 京剧表现力 5 法 (口、手、眼、身、步)
- 如何克服临场焦虑和紧张?
- 如何把语言风格变得生动富有感染力?
- 乔布斯及全球知名 CEO 们演讲的解析点评
- 道具和物件的独特价值
- 实物展示如何增加可信度并风险可控
- 情景联想如何让人身临其境
- 数字形象化如何让枯燥数字像久违的朋友

### 互动力: 兼顾参与与掌控

- 体验并分析双向互动沟通的特征和执行难度
- 如何设计并管理听众的注意力: 商务演讲的心跳法则
- 如何回应领导的挑战和刁钻的问题
- 面对不同个性的听众, 调整演示的策略

## 相关课程

- 透过行为动机的说服和影响技术
- 跨部门沟通与人际关系
- 引人入胜 - 打造有温度见效益的技术演讲



# 王牌商业谈判

## Advanced Business Negotiation

P M1 M2 M3

课程时长  
2天

谈判能力已成为职业经理基本技能与素质要求。按照企业实际要求，系统地构筑谈判乃至获得商务成功的全过程。从谈判准备到达到谈判目标，模拟谈判过程中陈述观点、倾听对方提案、发盘、反提案、还盘、互相让步、达成协议商务过程，提升商业谈判实战能力。

### 课程收益

- 了解并识别全球竞争的五大驱动力
- 学习并掌握供应链的6种战略模式，并为企业带来的竞争优势
- 掌握运用系统性供应链战略评估的方法，区分自身类型，发现能力差距
- 学习并掌握目标制定的9宫格，建立目标体系
- 学习并描述出企业运营战略5个职能领域

### 课程受众

- 中高层管理
- 销售与业务经理
- 需要提高谈判技巧的骨干员工

### 课程大纲

#### 走进商业谈判情景

- 解决方案销售的各个阶段的核心

#### 谈判的基本概念

- 谈判的两大策略：分配式 VS 整合式
- 组成谈判的三大重要元素：时间、力量、信息
- 谈判范围 BATNA (Walk-away position)

#### 复杂的谈判准备

- 如何收集对自己谈判有利的信息
- 怎样设定合理的谈判目标
- 怎样制定合理的谈判计划

#### 模拟谈判准备过程

- 双赢谈判游戏：红黑游戏

#### 系统实施谈判过程

- 谈判中达成有效谈判的基础
- 谈判过程中容易导致意见相左的原因
- 达成双赢谈判的策略技巧

#### 谈判过程控制技巧

- 谈判过程工具：话术 I-I-You
- 谈判过程控制原理和技巧

#### 谈判过程控制模拟

- 学员分组，团队谈判
- 课堂演练：多条款谈判任务

#### 课程总结与回顾

- 学员实际谈判案例复盘：成功螺旋
- 教学活动：制作脑图、表格填写
- 课程产出：课程知识点图片、课后改善计划



# 助力企业培养杰出人才

Help enterprises cultivate outstanding talents.

### 相关课程

- 大师级讲标
- “亮相”-重要场合关键讲话术
- 透过行为识动机的说服和影响技术

# 思维与呈现

## Thinking and Presentation



P M1 M2 M3

H  
课程时长  
1天

## 向麦肯锡学思考力 - 结构化思维

Learn thinking from McKinsey - Structured Thinking

结构化思维是我们在沟通交流中需要运用的最基本的思维方式之一，它可以用在我们与他人沟通交流、思考问题以及解决问题的方方面面。

### 课程收益

- 了解结构化思维的基本概念、原理和方法
- 了解结构化思维在工作、生活、学习中的应用
- 能够快速完成方案，而且条理清晰，重点突出
- 学习金字塔原理，提升思考与表达呈现技巧
- 掌握结构化思维表达方法
- 掌握精准提取关键词的方法
- 结构化思维用于演讲会议交流等

### 课程受众

- 团队负责人、部门负责人
- 高潜员工
- 管培生（降低课程难度）
- 需要进行问题分析、解决、决策工作的员工

### 课程大纲

#### 构建结构

- 结构化思维力量、特点、判断
- 沟通场景案例
- 结构化思维四个特点
- 逻辑结构识别训练

#### 纵向结构

- 上下结构、结构应用
- 构建信息结构 4 步骤

#### 横向结构

- 归纳结构、演绎结构、结构顺序
- MECE 原则
- 归纳结构、演绎结构、结构应用训练
- MECE 原则应用

#### 结构化表达

- 结构化演讲
- 主题演讲应用
- 演讲结构五步法
- 自我介绍万能结构
- 即兴演讲万能结构
- STAR 故事演讲结构
- SCQA 故事演讲结构
- PREP 表达观点结构
- 竞选竞聘演讲结构

### 相关课程

- 向麦肯锡学思考力 - 系统思维七步法
- 向麦肯锡学思考力 - 战略思考与规划
- 领导者之剑 - 问题分析与解决

注

P 骨干员工  
M1 基层管理者  
M2 中层管理者  
M3 高层管理者

C 版权课  
S 沙盘课  
W 工作坊  
H 热门课





# 向麦肯锡学思考力 - 系统思维七步法

P M1 M2 M3

Learn thinking from McKinsey - Seven Steps to Systems Thinking

H  
课程时长  
2天

用麦肯锡“七步成诗法”寻找答案。

## 课程收益

- 学习完整的、端到端的解决问题的方法论
- 能够独自或带领团队一起解决复杂的问题
- 学会快速的将复杂的问题简单化
- 能够对工作的多个问题进行优先排序
- 掌握问题分析的多个核心工具
- 学习最终方案的梳理及呈现技巧
- 掌握沟通问题及方案的技巧

## 课程受众

- 团队负责人、部门负责人
- 高潜员工
- 管培生（降低课程难度）
- 需要进行问题分析、解决、决策工作的员工

## 课程大纲

### 难点与总览

- 问题解决“七步成诗法”总览

### 定义问题

- 如何完整清晰的了解一个问题的各方面
- 如何定义问题解决的目标 - SMART 原则

### 分解问题

- 如何对问题进行分解 - MECE 原则
- 六种不同的分解问题的方法

### 优先排序

- 如何对分解后的相关因素进行优先级排序
- 如何让将优先排序的定性标准进行量化

### 制定计划

- 如何指定一个完整的工作计划表

### 分析及执行

- 如何挖掘思维深度，确保分析的深入
- 执行过程中如何沟通

### 结论汇总

- 什么是观点（而非信息 / 事实）
- 观点的不同提炼方法介绍

### 成果沟通

- 高效的沟通方式 - 问题引导 / 方案引导
- 口头沟通的原则
- 书面沟通的 PPT 模板

### 深化应用

- 解决问题的四大思维原则
- 问题解决中的难点及如何攻克

### 实战演练

# 向麦肯锡学思考力 - 战略思考与规划



P M1 M2 M3

Learn thinking from McKinsey - Strategic Thinking and Planning

H  
课程时长  
2天

学会用战略眼光思考业务的方向及重点，学会检验战略落地性的方法，而不只是一纸报告。

## 课程收益

- 帮助学员了解什么是战略，和业务策略或短期计划的区别在哪里
- 认清战略思维的重要性，明晰战略在业务中的指导意义
- 了解完整的战略应包含的四层核心模块
- 学会用战略眼光思考业务的方向及重点
- 掌握制定战略的步骤及方法，从愿景、内外部分析到战略选择及举措的生成
- 学会检验战略落地性的方法，而不是一纸报告
- 掌握优秀战略呈现的逻辑及方式

## 课程受众

- 团队负责人、部门负责人
- 高潜员工
- 管培生（降低课程难度）
- 需要进行问题分析、解决、决策工作的员工

## 课程大纲

### 了解战略

- 战略是什么 - 战略的定义，与短期策略的区别
- 完整战略框架包含什么
- 构成战略的 4 个层面
- 10 大要素（如核心竞争力等）

### 规划战略

- 战略制定的步骤详解
  - 成为什么 - 战略愿景
  - 凭什么 - 内外部全面洞察
  - 做什么 - 战略选择
  - 做好好 - 业务目标及分解
  - 怎么做 - 具体职能举措
  - 要求什么 - 能力及组织保障
  - 实施路径 - 实施计划、财务规划及变革管理

### 高阶要求

- 战略“10问”
  - 如何检验战略的有效性
  - 检查战略思考的深度以及逻辑性
- 四大要求：如由繁到简、实事求是等

### 战略沟通

- 战略沟通的逻辑梳理 - 表达逻辑结构
- 战略呈现 - 实用框架、图表等

### 总结及答疑

## 相关课程

- 向麦肯锡学思考力 - 结构化思维
- 向麦肯锡学思考力 - 系统思维七步法
- 领导者之剑 - 问题分析与解决

## 相关课程

- 向麦肯锡学思考力 - 结构化思维
- 向麦肯锡学思考力 - 战略思考与规划
- 领导者之剑 - 问题分析与解决



# 向微软学数据思维 - 用数据解读世界

P M1 M2 M3

Learn to think with data from Microsoft - Interpret the World with Data

WH  
课程时长  
2天

人人都能用在工作中的数据思维，普及全员对于数据化的意识，告别经验主义和主观臆断，用科学的数据思维开展工作。

## 课程收益

- 掌握 6 种数据思维模式并可以立即应用在工作中
- 借助手头已有的数据软件顺利将数据思维转变成分析结果

## 课程受众

- 需要掌握数据应用思维和数据应用方法，具备数据化工作理念，科学、客观的用数据进计划、运营、管理和决策的企业员工。
- 特别推荐：企业处于数字化转型或数据化变革时期的企业员工。
- 参与者无需数学基础或数据库基础或代码基础，课程重在数据化思考方式和应用方式，具备常规 Excel 应用能力即可参与。

## 课程大纲

### 数据时代，用数据解读世界

- 理解“数据思维”
- 用数据思维解读世界
- 从培养数据敏感度开始

### 见微知著，用数据思维发现问题

- 用数据解构来解释现象
- 深入挖掘现象背后的问题
- 案例练习与应用：工作中的思维迁移

### 立足当下，用数据思维分析原因

- 从趋势上找原因
- 利用相关发现“说不出的秘密”
- 控制变量进行原因分析
- 案例练习与应用：工作中的思维迁移

### 放眼未来，用数据思维预测走向

- 发现并利用规律
- 用时间把控规律
- 案例练习与应用：工作中的思维迁移

### 时间思维 - 以人为本的规律挖掘

### 概率思维 - 量化你的定性决策

## 相关课程

- 向微软学数据思维 - 用数据说话
- 向微软学数据思维 - 用数据讲故事
- Excel 数据管理与分析



# 向微软学数据思维 - 用数据说话

P M1 M2 M3

Learn to think with data from Microsoft - Express in Data

WH  
课程时长  
2天

数据分析与呈现沟通，对内进行数据化思考和沟通。

## 课程收益

- 在分析数据前进行有目的，有逻辑的规划和设计，目标导向的进行分析
- 深入进行数据分析和问题挖掘，用分析发现的结果指导下一步工作
- 有逻辑，有重点的撰写分析报告并进行汇报呈现，有效借助数据进行会议和沟通

## 课程受众

- 需要分析数据来制定决策的企业内的业务管理者、团队负责人、数据分析部门员工
- 需要借助数据进行汇报和沟通的职场人士

## 课程大纲

### 告别“数据堆砌”的工作

- 拒绝做数据的“搬运工”
- 数据汇报背后的逻辑和价值

### 让你的数据分析更具目标导向

- 规划分析目标的工具和技巧
- 从业务角度推动数据分析
- 确保分析逻辑的三大步骤
- 关注业务过程而非数字结果
- 实战练习：设计清晰严谨的分析线路

### 让你的数据分析更有贴合业务需要

- 聚焦数据问题的 4 大对标手法
- 基于业务进行分析假设和验证
- 跟进分析的解决方案
- 实战练习：找出数据背后的真相

### 让你的数据汇报打动观众

- 像咨询公司一样呈现分析结果
- 数据分析也要“故事线”
- 让你的报告禁得起询问
- 实战练习：打造有说服力的分析报告

### 让你的数据呈现在在报告中出彩

- 对的逻辑等于成功的一半
- 让数据信息更聚焦
- 提升数据呈现力的表现手法
- 实战练习：设计优秀的报表呈现效果

## 相关课程

- 向微软学数据思维 - 用数据解读世界
- 向微软学数据思维 - 用数据讲故事
- Excel 数据管理与分析



# 向微软学数据思维 - 用数据讲故事

P M1 M2 M3

Learn to think with data from Microsoft - Tell a Story with Data

WH

课程时长  
2天

借助数据有效表达你的想法，对外进行数据化展示和造就形象力。

## 课程收益

- 熟练依据工作需要设计数据化故事的目标
- 理清数据化沟通中的逻辑关系，选择适合的逻辑框架
- 精通数据可视化工具和技巧，独立完成数据可视化呈现
- 掌握如何有说服力，有感染力的展现数据故事，成功影响他人

## 课程受众

- 工作坊适合需要在工作中需要基于数据进行沟通，从而达到有效传递信息，表达想法，影响听众目的的企业员工。

## 课程大纲

### 说服别人，从一个数据故事开始

- 案例分享：用数据打动听众
- 数据故事怎样打动我们

### 数据故事的核心动力

- 讲故事就是为了让别人“买账”
- 数据故事“蒙太奇”手法
- 实践练习：我的数据故事怎么讲？

### 用数据打造十足的故事感染力

- 为你的数据故事设定核心目标
- 用眼睛“听”故事
- 为你的故事进行数据规划

### 用数据让故事令人信服

- 有了数据，才能严密推理，细致论证
- 用数据说话，打造 100% 信任力
- 实践练习：用数据阐述业务管理真相

## 相关课程

- 故事影响力第一课 - 提升话语权和说服力
- 向微软学数据思维 - 用数据解读世界
- 向微软学数据思维 - 用数据说话



# 向乐高学创新思维 - 打造伟大企业

P M1 M2 M3

Learn innovative thinking from Lego - Build a Great Company

W

课程时长  
1天

创新是企业中永恒不变的主题，不创新的企业终将被创新者打败。

## 课程收益

- 了解什么是价值导向的创新
- 掌握创新思维的理念和创意生成工具
- 掌握创新流程达成结果

## 课程受众

- 全体员工

## 课程大纲

### 创新中的人

- 关键问题引导：1、你是谁？2、你是如何看待创新的？
- 乐高模型搭建
- 人对创新的态度
- “我”可以进行尝试

### 你的创新需求

- 关键问题引导：1、哪里有创新的机会？2、为谁创新？
- 乐高搭建模型
- 客户画像分享
- 关联性提问

### 所掌握的信息

- 关键问题引导：最有价值的是什么？
- 乐高搭建模型
- 产品需求列表

### 改善与发展意见

- 成果：对产品进行定义，寻找满足客户需求的强势特征

### 创新之端

- 创新工具的引入
- 关键问题引导：实现的方式
- 乐高搭建模型
- 检验创意可行性
- 系统性分析

### 让他出现

- 关键问题引导：外来的眼睛会怎么看？
- 乐高搭建模型
- 产品原型特征检视
- 放在系统中

### 收获盘点与应用于工作

## 相关课程

- 创新设计思维 - 以人为本的创新流程与思维
- 创新思维 - 突破框架的创意思考
- 创意思维，理性决策



## 创新设计思维 - 以人为本的创新流程与思维

P M1 M2 M3

Innovative Design Thinking - People-oriented innovative process and thinking

课程时长  
1-3 天

创新设计思维是一套底层的创新方法论与思维, 适用在任何需要以人为本的创新领域, 包括产品、服务体验、流程、员工体验或 IT 与技术服务等。

### 课程收益

- 掌握一套以人为本的创新方法与工具, 让自己的产品、服务体验、流程、员工体验或 IT 与技术服务更好地贴近内外部客户的需求
- 在课堂中尝试利用创新设计思维解决创新挑战, 能更好帮助理解创新设计思维, 并更容易在课后应用所学
- 创新设计思维的原则与创新模式能够促进不同部门间更好地协作及相互学习

### 课程受众

- 需要掌握一套以人为本的系统化创新思维的个人或团队
- 领导力发展班中, 需要发展新时代创新能力的领导者

### 课程大纲

- 为什么采用创新设计思维作为创新方法
- 创新设计思维的核心思想、流程与创新方法

#### 理解创新挑战情境

- 选择创新课题作为应用服务设计方法工具演练
- 建立创新课题, 建立共同的理解

#### 用户研究

- 演练用户研究三板斧
- 在真实环境进行用户研究
- 研究总结、提供反馈并提供用户研究的秘诀

#### 用户洞察

- 共情用户, 设计出感动人心的创新成果
- 整理与分析用户研究数据

#### 创意思考

- 如何利用创意金字塔从一般点子、疯狂点子及可落地点子三方面产生大量新点子
- 如何以不同的视角挖掘创新机会
- 利用创意金字塔产生超过 100+ 点子

#### 原型设计 & 用户测试

- 认识创新设计思维的创意思考
- 不同的创新设计思维原型实践
- 创造让用户可感知的低保真原型

#### 总结与反思

- 核心思想、流程与创新方法回顾
- 制定属于个人的行动计划

### 相关课程

- 向乐高学创新思维 - 打造伟大企业
- 创新思维 - 突破框架的创意思考
- 创意思维, 理性决策



## 创新思维 - 突破框架的创意思考

P M1 M2 M3

Creative Thinking - Creative thinking outside the box

课程时长  
2 天

在本课程包括了推动创新的四个典型步骤, 包括找到创新的方向, 创意思考的工具与方法, 创意打磨与选择及如何推动创新落地, 满足大多数学员不同工作场景的创新需求。

### 课程收益

- 建立对创新的共同语言与一套系统化创新方法, 让企业探索创新更有效率
- 培养更多的创新者掌握突破框架的创意思考, 让学员更具创新自信心勇于利用新的方式解决业务问题, 帮助组织能有源源不断的创意
- 了解如何从不同角度与利益相关者的视角打磨创意, 让创意不再是空中楼阁、更加容易落地
- 上课中结合学员课题进行实践, 让学员上课有参与感、习得感, 并且缩短从知识到技能提升的时间

### 课程受众

- 任何需要普及创新思维、统一创新语言及掌握系统化创新工具方法的个人或团队
- 在数天的训练营或者长期的行动学习中, 需要帮助更有效创新的团队

### 课程大纲

#### 建立对创新的共同语言

- 经典创新定义、创新的关键要素
- 创新的十种类型与案例
- 突破框架的创意思考流程

#### 发现真问题与创新机会

- 三大创新机会的来源
- 利用 3I 评估创新机会
- 发起创新课题

#### 创意发明

- 如何让头脑风暴更有效
- 如何在团队中建立信任氛围
- 创意思考工具一: Me-We-Us
- 创意思考工具二: 创意检核法
- 创意思考工具三: 联想思考

#### 创意打磨与选择

- 在团队评估创意的时候, 困难的是团队如何达成共识建立团队共同认同的评估维度。

#### 推动创新落地

- 推动创新落地的三大任务
- 从利益相关者视角, 强化解决方案
- 创造一个有说服力的故事
- 制定行动计划

#### 总结与回顾

- 回顾课程学习内容
- 制定属于个人的行动计划

### 相关课程

- 创新设计思维 - 以人为本的创新流程与思维
- 向乐高学创新思维 - 打造伟大企业
- 创意思维, 理性决策



# 服务体验创新 - 打造峰值体验

P M1 M2 M3

Service Experience Innovation - Create perfect experience

课程时长  
1-3 天

团队在针对服务产品或服务进行创新的时候缺乏一套系统化的方法与共同的工作语言，让团队协作更高效。

## 课程收益

- 掌握一套如何更好的设计服务来提升用户服务体验的方法论与工具
- 在课堂中尝试利用服务设计解决贴近真实场景的创新挑战，帮助学员更好的了解服务体验创新过程，并更容易在课后应用所学
- 服务体验创新的原则与创新模式能够促进不同部门间更好的协作及相互学习

## 课程受众

- 需要设计服务体验、用户体验的创新项目小组，业务团队，数字化转型团队（例如 IT 部门）与职能团队（例如：财务、HR）
- 领导力发展过程中，需要提升客户思维、服务体验创新的领导者

## 课程大纲

### 理解创新挑战情境

- 建立创新课题，建立共同的理解

### 用户研究

- 演练用户研究三板斧
- 研究总结、提供反馈并提供用户研究的秘诀

### 用户洞察

- 如何进行用户洞察分析
- 整理与分析用户研究数据

### 创意思考

- 创意思考的原则
- 利用创意金字塔产生超过 100+ 点子

### 服务体验创新

- 服务设计的方法
- 如何应用服务体验创新方法设计新的服务体验

### 总结与反思

- 核心思想、流程与创新方法回顾
- 制定属于个人的行动计划

### 服务体验创新如何赋能数字化转型

- 用户体验驱动数字化转型的重要性
- 服务蓝图工具，以及如何应用服务蓝图来整合组织内人员、流程与 IT 系统支持新服务体验
- 设计服务蓝图，并且利用原型工具可视化展示解决方案

## 相关课程

- 创新设计思维 - 以人为本的创新流程与思维
- 创新思维 - 突破框架的创意思考
- 创意思维，理性决策

# 创意思维，理性决策



P M1 M2 M3

Creative Thinking and Decision making

课程时长  
2 天

能帮助你以更短的时间、更少的经历去完成工作，从而帮助你所在的组织完成更高级的战略目标和形成做事的“共同语言”。

## 课程收益

- 认识目前解决问题、做决策和分析潜在问题的方法和能力
- 学会解决问题、做决策和处理潜在问题的系统方法
- 把课程所传授的知识应用于课前准备的工作实例中
- 发现、改进您所在部门 / 组织的机会

## 课程受众

- 部门经理、资深专业人士

## 课程大纲

- 为了突出课程的实用性和可操作性，学员将通过真实案例和课前准备的工作实例学习重要的思维概念和流程。
- 课程的结构和逻辑路径具有相当的普遍性，因此可用于对各种信息进行客观分析评估，从而获得最佳结论。
- 这些流程包括：
  - 情景分析
  - 问题分析
  - 决策分析
  - 潜在问题分析
  - 发挥创意
- 这些流程能够应对广泛的挑战：
  - 从改进生产和商业流程，到诸如评估收益、选定厂址、或者购买大型信息设备等复杂决策。
  - 课程还将教会学员运用逻辑工具，系统、全面的进行考察分析，预测未来的影响，保证实施过程的万无一失。这些工作方法使风险得以降低，策略、项目的时效性和经济性得到改善。

## 相关课程

- 创新设计思维 - 以人为本的创新流程与思维
- 向乐高学创新思维 - 打造伟大企业
- 创新思维 - 突破框架的创意思考



# 思维导图 - 高效思考、形象表达

P M1 M2 M3

Mind Map - Effective thinking and Visual representation

课程时长  
1天

吸纳了博赞思维导图、六顶思考帽等经典结构化思维理论、工具的长处，并在8年来不断践行的经验下研发而成，帮助你实现想清楚、说明白、提升结构化思维能力，实现工作目标！

## 课程收益

### 对组织

- 可以让组织拥有一套统一的全脑思维逻辑、从而提高组织沟通的效率。

### 对个人

- 形成严谨的左脑逻辑思维 and 创新的右脑形象思维能力，能够思考更清楚，表达更明白，创新更迅速。

## 课程受众

- 需要提升自己思维能力的职场人
- 面对纷繁复杂信息手足无措、逻辑混乱的人
- 只能凭借以往经验做片面思考，想要创新思维的人

## 课程大纲

- 最强大脑测试

### 为什么要学会思维导图

- 这两种笔记，你喜欢哪一种？
- 导图三大魔力
- 自我介绍练习

### 什么是思维导图

- 大脑说明书
- 命名人
- 适用范围
- 分类
- 使用场景

### 如何用好思维导图

- 绘制流程及练习
- 简明扼要的关键词联想法
- 想清楚、说明白的 MECE 分类法则
- 清晰易懂的三大排序法则
- Why、what、how 三大思维子结构
- 软件绘制

### 如果思维导图用在？

- “工作计划、工作汇报、创新思维…”

### 总结及促动

- 知识点回顾总结及练习搭档结对

## 相关课程

- 思维导图 - 助力创造性思维
- 创新设计思维 - 以人为本的创新流程与思维
- 思维导图 - 高效思考、形象表达

# 思维导图 - 助力创造性思维



P M1 M2 M3

Mind Map - Facilitate Creative Thinking

课程时长  
2天

思维导图是表达放射性思维的图形思维工具，简单易学有效。这是一套符合大脑语言的终极思维工具，让你也能像天才一样思考。

## 课程收益

- 掌握思维导图表达逻辑原理
- 掌握结构化思维表达
- 掌握思维导图应用于项目活动管理
- 掌握曼陀罗思考法思维工具应用

## 课程受众

- 企事业单位：全体员工（普通员工、中高层管理人员、总经理）
- 对思维导图有一定的了解，希望能够掌握更深入的思维导图应用技巧的人群

## 课程大纲

### 导图基础

- 导图原理
- 绘图方法
- 内容呈现

### 逻辑结构

- 批判性思维
- MECE 应用
- 发散思维应用

### 关键词

- 关键词概念、提炼
- 关键词逻辑结构

### 项目应用

- 项目管理内容
- 成果展示分享

### 构建结构思维

- 结构化思维特点
- 结构化思维判断

### 纵向结构思维

- 问答概括
- 构建信息结构

### 横向结构思维

- 归纳演绎结构
- 结构顺序

### 结构化演讲

- 结构化演讲
- 主题演讲应用

### 结构化表达

- 结构模式图
- SMART ART

## 相关课程

- 思维导图 - 高效思考、形象表达
- 创新设计思维 - 以人为本的创新流程与思维
- 思维导图 - 高效思考、形象表达



# 系统化问题分析法 - 桌游版

P M1 M2 M3

Systematic Problem Analysis-Game Edition

S  
课程时长  
2天

通过掌握问题解决的四大步骤 - “明确问题、锁定关键问题点、追查根本原因、制定有效对策”，高效的整理思路，提升问题分析的能力，找到有效的解决问题的对策。

## 课程收益

- 学会遇到问题以后，如何判断问题的真伪，以及需要解决的轻重缓急性；分解抽象问题，找出问题发生的关键点；如何透过表面暴露的原因挖出问题的根本要因所在，通过有效真实的资料、数据，以加速问题的解决和最终决策的制定。

## 课程受众

- 全体员工

## 课程大纲

### 四大步骤（思考、分析的过程）

- 案例实践 - “S公司的咨询案件”
- 检视自身解决问题的常见思考习惯以及陷阱；
- 帮助培训师现场诊断学员在问题分析过程中的改善点。
- 理解问题解决的四大步骤的基础与方法
  - 明确问题
  - 锁定关键问题点
  - 追查根本原因
  - 制定有效对策

### 思考有针对性的解决方案（实践）

- 案例实践 - “ABC Hotel”
- 依照四步骤，根据所获信息寻找解题线索
  - 问题是什么？是真的吗？
  - 产服务身哪些人哪个部门、什么时候开始到底发生了什么？
  - 产生问题的根本原因是什么？找到原因之间的因果关系了吗？
  - 对策与原因之间有对应关系了吗？
- 复盘



# 20年持续迭代的产品体系

20 years of continuous iteration of the product system.

## 相关课程

- 领导者之剑 - 问题分析与解决
- 向麦肯锡学思考力 - 系统思维七步法
- 问题分析与解决七步法

# 数据与呈现

## Data and Presentation

注

P 骨干员工  
M1 基层管理者  
M2 中层管理者  
M3 高层管理者

C 版权课  
S 沙盘课  
W 工作坊  
H 热门课



## Excel 数据管理与分析



Excel Data Management and Analysis

P M1 M2 M3

本课程所涉及的主题非常广泛，涵盖所有与 Excel 数据分析相关的功能。课程内容定位于协助学员熟练地使用 Excel 分析管理商业数据，挖掘数据的价值。

课程时长  
2 天

### 课程收益

- 对数据进行分组并以大纲方式显示
- 数据库、列表管理
- 数据清理
- 常用 Excel 数据管理功能
- 用于数据挖掘、分类记录的常用 Excel 函数
- 使用 Excel 图表完成可视化数据汇总
- 使用 Excel 透视表制作汇总报告
- 使用 Excel 建模工具实现基于方案的预测分析
- 使用 Excel 规划求解优化问题解决方案
- 使用 Excel 分析工具跟踪趋势、制定预测

### 课程受众

- 面向所有需要使用 Excel 对实际商业数据进行分析、管理的商业用户

### 课程大纲

#### 数据分析必备技巧

- Excel 中的常用数据分析功能区域名称
- 条件格式
- 选择性粘贴
- 公式审核工具
- Excel 中的排序

#### 函数公式

#### 数据分析高级技巧

#### 导入数据

- IMPORTING DATA
- 从文本文件或文档中导入数据
- 从 Internet 导入数据
- 数据有效性验证

#### 创建图表

- CHARTING DATA
- 使用直方图汇总数据使用描述统计汇总数据

#### 数据透视表、数据透视图

- 利用数据透视表描述数据
- 使用数据库统计函数汇总数据
- 数据筛选和去除重复数据
- 数据合并
- 创建分类汇总

#### 建模

### 相关课程

- Excel 数字仪表盘报表
- Excel 商务数据可视化呈现
- Excel 高效数据管理（提升版）



# Excel 数字仪表盘报表

P M1 M2 M3

## Excel Digital Dashboard Report

课程时长  
2天

仪表盘能够形象地呈现达成率，让人有探究数据的欲望，并且能够从中寻找一些规律与趋势。

### 课程收益

- 5个理由：为何 Excel 仪表盘有助于管理分析
- 更出色的绩效考核指标 KPI 分析及商务报告
- 如何基于 Excel 创建专业化的仪表盘

### 课程受众

- 面向所有需要使用 Excel 对实际商业数据，进行分析、管理的商业用户

### 课程大纲

#### 从工作表到仪表盘介绍数据仪表盘

- 数据仪表盘报告有什么优势？
- 如何才能构建属于自己的数据模型？

#### EXCEL 图表基础

- 介绍 Excel 图表
- 理解图表类型（如何选择合适的图表类型）
- 使用图表系列（组合图表、双坐标轴图表）
- 自定义图表格式

#### 超越普通的表格和图表

- 使用数据透视表
- 使用数据透视图
- 使用 Excel 迷你图
- 图表可视化技术

#### 创建高级仪表盘组件

- 用于显示趋势
- 用于数据分组
- 用于对比目标与实际之间的差异

#### 自动化生成仪表盘报告

- 宏驱动下的报告
- 向仪表盘添加交互式控件

#### 与其他组件协同办公

- 将 Access 数据导入 Excel
- 与其他常用 Office 组建共享仪表盘报告

### 相关课程

- Excel 数据管理与分析
- Excel 商务数据可视化呈现
- Excel 高效数据管理（提升版）

# Excel 高效 HR 数据管理



P M1 M2 M3

## Excel Efficient HR Data Management

课程时长  
1天

通过丰富的案例及练习，强化学员基础的 Excel 技巧，使学员灵活运用 Excel 的各项功能进行人力资源各模块的管理分析，把学员从数据堆中解放出来，使 Excel 成为人力资源工作最得力的助手！

### 课程收益

- 树立良好的人力数据管理理念，培养规范的 Excel 应用习惯
- 掌握各类常用函数、嵌套函数的运用，轻松搞定人力信息台账的录入和整理工作
- 学会数据透视表的相关技巧，轻松完成人力信息的统计分析，为企业的决策提供依据
- 学会制作专业、动态、精美的图表，借助图表更直观地展示人力资源信息

### 课程受众

- 企事业单位人力资源管理人员及需要用 Excel 提高工作效率的 HR 人员

### 课程大纲

#### 人事表格正确的操作理念

#### 人事数据表格的规范化和标准化

- 系统导入的不规范数据的整理方法
- 人事数据表格管理 员工信息表信息维护
- 制作劳动合同续签意向书 - 邮件合并
- 其他表格信息维护

#### 人事招聘数据管理

#### 人事培训数据管理

#### 人事考勤数据管理

#### 人事薪酬数据管理

#### 人事相关费用预算表格设计

#### 优化配置 - 最小工资总额下的人员配置方案

### 相关课程

- Excel 高效财务数据管理
- Excel 高效数据管理（提升版）
- Excel 数据管理与分析



# Excel 高效财务数据管理

P M1 M2 M3

Excel Efficient Financial Data Management

课程时长  
2 天

学习数据规范、提醒预警、公式函数、数据图表、透视统计和数据建模六大模块。采取讲练结合，通过 9 个实战案例将工具技术和职场实际结合。

## 课程收益

- 掌握数据规范的常用工具和方法
- 重点掌握用函数做数据查询和统计
- 掌握数据图表优化处理技巧
- 重点掌握多维度数据透视统计
- 掌握多表汇总方法
- 了解数据清洗和建模工具

## 课程受众

- 有基本的 Excel 应用经验
- 经常使用 Excel 做财务数据管理和分析
- 通过 Excel 数据管理支持业务决策

## 课程大纲

### 数据规范

- 表格使用中的那些“坑”
- 三大数据规范化工具
- 重复数据处理
- 数据魔术师
- 二维表转换成一维表

### 提醒预警

- 条件格式突出显示
- 用公式规则实现“涨红跌绿”
- 常用窗体

### 函数公式

- 公式追踪器 - 看清数据来龙去脉
- 统计函数
- 日期函数

- 经典查询函数 VLOOKUP
- 金融投资函数

### 数据图表

- 商务图表格式要求
- 用模板快速调用图表格式
- 职场实用图表

### 透视统计

- 数据透视表
- 多维动态透视工具
- 多表汇总与收集

### 数据建模和超级透视

- 数据查询 (Power Query)
- 超级透视 (Power Pivot)

# Excel 高效数据管理 (提升版)



P M1 M2 M3

Excel Efficient Data Management (Improved)

课程时长  
1 天

学习数据规范、提醒预警、公式函数、排序筛选和透视统计五大模块。采取讲练结合，通过四个实战案例将工具技术和职场实际结合。

## 课程收益

- 掌握数据规范的方法
- 重点掌握用函数做数据查询和统计
- 掌握数据图表优化技巧
- 重点掌握多维度数据透视统计
- 了解 Excel 辅助插件工具

## 课程受众

- 有基本的 Excel 应用经验
- 经常使用 Excel 做数据管理和分析
- 通过 Excel 数据管理支持业务决策

## 课程大纲

### 数据规范

- 表格使用中的那些“坑”
- 三大数据规范化工具
- 重复数据处理

### 提醒预警

- 条件格式突出显示
- 数据可视化效果
- 图标集

### 函数公式

- 公式追踪器 - 看清数据来龙去脉
- $\Sigma$  求和的三种用法

- 统计函数
- 日期函数
- 经典查询函数 VLOOKUP

### 数据图表

- 商务图表布局要求
- 用模板快速调用图表格式
- 职场实用图表

### 透视统计

- 数据透视表
- 多维动态透视工具
- 多表汇总与收集

## 相关课程

- Excel 高效 HR 数据管理
- Excel 高效数据管理 (提升版)
- Excel 数据管理与分析

## 相关课程

- Excel 高效 HR 数据管理
- Excel 高效财务数据管理
- Excel 数据管理与分析



# Excel 商务数据可视化呈现

P M1 M2 M3

Excel Visual Presentation of Business Data

课程时长  
1天

学习必备技能、突出显示、数据图表、高级图表、特殊图表和推荐工具六大模块。采取讲练结合，通过五个实战案例将工具技术和职场实际结合。

## 课程收益

- 掌握数据可视化的工具和方法
- 掌握 Office 2016 的新数据图表
- 重点掌握多维度数据透视统计
- 了解 Power BI 可视化工具应用

## 课程受众

- 有基本的 Excel 应用经验
- 经常使用 Excel 做数据管理和分析
- 通过 Excel 数据管理支持业务决策
- 经常对 Excel 数据做可视化呈现展示

## 课程大纲

### 必备技能

- 快速访问工具栏
- 快速填充
- 下拉列表制作

### 突出显示

- 条件格式突出显示
- 窗体按钮
- 案例：条件格式 + 数值调节钮，动态显示异常数据

### 数据图表

- 商务图表应用思维
- 图表设置
- 三大基本图表
- 图表处理的两个问题

- 实用数据图表
- 案例：数据 + 百分比制作双 Y 轴线柱组合图表

### 高级图表

- 6 个新图表（365 版）
- 动态图表
- 案例：四象限矩阵图，分区策略管理
- 案例：控件 + 函数，按指定月份显示 KPI 指标

### 特殊图表

- 三维地图
- 数据透视图
- 案例：切片器 + 日程表，多维动态筛选图表

### 实用工具推荐

- Power BI 商务智能分析工具
- 易用宝插件

## 相关课程

- Excel 数据管理与分析
- Excel 数字仪表盘报表
- Excel 高效数据管理（提升版）



# PPT 设计理念与创意

P M1 M2 M3

PPT Design Concept and Creativity

课程时长  
1天

探讨创建富有吸引力的可视化呈现原则，精美版式设计理念，只为牢牢抓住观众的眼球。

## 课程收益

- 找到节省时间的高效制作“套路”
- 在页面中选择最好的颜色搭配
- 搭建清晰地逻辑框架、明确演示的主旨意图
- 创建简单明了、生动有效的可视化图形元素
- 引用成熟的排版样式和插图风格
- 有关页面设计的指导原则
- 掌握合理的运用动画特效
- 获得在线资源，保证出色的设计
- 练就专属于自己的演示风格
- 通过分享真实工作中的实例，对比之前与之后的效果

## 课程受众

- 需要制作演示文稿的商业用户

## 课程大纲

### 改变观念，奇迹在瞬间发生！

- 开场秀：展示“我”的演示
- 基本功：为创建演示文稿打下坚实的基础
- 重设计：如何改变现有习惯，突破思维，让一切重新开始？
- 建模板：如何合理构建模板，顾全大局，让整体效果突出？
- 关键点：令人兴奋的幻灯片一定要言简意赅、直抒胸臆

### 锦上添花，完美在指尖诞生！

- 契合度：设计满足您工作需要的专业演示
- 协同化：与其它常用 Office 组件相互协作
- 图文配：如何处理文字、图片及混排？
- 炫动画：如何添加动画、特效及链接？
- 再亮相：如何像演说专家一样来自自信登台？

## 相关课程

- PPT 逻辑结构与呈现
- PPT 配色与版式设计
- 向 TED 学演讲的秘密 -18 分钟魅力表达的技巧



# PPT 逻辑结构与呈现

P M1 M2 M3

## PPT Logical Structure and Presentation

课程时长  
2天

理清制作思路，学会逻辑化思考，让您的 PPT 结构清晰、更有条理，让您的 PPT 具有超强说服力，助您在激烈的职场和商业竞争中脱颖而出！

### 课程收益

- 教您如何明确目标、把握结构、搜集素材、高效设计、完美演示，成为 PPT 高手！
- 对客户的 PPT 进行规范化设计改造的服务，搭配主题字体和主题颜色，并以此进行授课。

### 课程受众

- 想学习金字塔原理与 PPT 的结合、构建严谨清晰逻辑结构的人员（中级培训）

### 课程大纲

#### 理念篇：PPT 的核心是什么

- 让你的 PPT 讲故事
- 做个任性的“标题党”
- 细节决定成败：结构中不容忽视的细节

#### 思路篇：理清创作思路

- 简报设计常见问题探讨
- PPT 高效制作 5 步曲

#### 结构篇：让 PPT 更有逻辑和条理

- 整体构思，找出一条线索
- 建立清晰易懂的逻辑结构

#### 材料篇：材料组织及归类

- 善用大纲，事半功倍
- 数据归类和分组

#### 呈现篇：用视觉化的方式呈现内容

- 自定义您的专属版式
- 高大上图片排版的秘密

#### 演示篇：高效管理、排练预演、演示沟通

- 「周密准备」四大环节
- 警惕演讲「五宗罪」
- 「完美演示」八个要点
- 准备好你的演示工具包
- 魅力乔布斯之演讲技巧

#### 实战篇：分组演说，现场点评

- 作品设计
- 现场演说
- 资源支持和持续改进
- 学习资源支持
- 分享 PPT 交流平台

### 相关课程

- PPT 设计理念与创意
- PPT 配色与版式设计
- 向 TED 学演讲的秘密 - 18 分钟魅力表达的技巧

# PPT 配色与版式设计



P M1 M2 M3

## PPT Color Matching and Layout Design

课程时长  
1天

课程介绍了大量丰富的、对实际工作发挥作用的设计规范，“拿来即用”的有效规则。这些绝对实用的设计方法，能够给在演示幻灯片设计中充满疑惑的朋友们指点迷津。

### 课程收益

- 通过通俗易懂的实例作品，逐条讲解了绝对不可背离的配色、版式理论。将具体的设计案例进行修改前后的对比，分析了如何才能使配色更具有效果和表现力，同时，也鲜明而直观地呈现了版式设计理论的实际效果。

### 课程受众

- 需要制作演示文稿的商业用户

### 课程大纲

#### 配色设计

- 色彩与生活息息相关
- 色彩的基本理论
- 在 PPT 中哪里有色彩的选择？
- 您具有天生使用色彩的权利
- 色彩赋予幻灯片的价值
- 互动讨论：双色选择
- PPT 中如何搭配对象的颜色
- PPT 中色彩选择的规则
- 配给 PPT 配色
- 互动讨论：版面出现多种色彩时的配色

#### 版式设计

- PPT 中排版与布局的基础知识
- 页面构成理论的讲解
- 增强文字的可读性
- 互动讨论：出色的页面结构
- 可视化元素在布局中的应用
- 图片的合理运用
- 图解·图说
- 互动讨论：不仅仅是“图”有其表

### 相关课程

- PPT 设计理念与创意
- PPT 逻辑结构与呈现
- 向 TED 学演讲的秘密 - 18 分钟魅力表达的技巧



# PPT 轻松制作完美演示

P M1 M2 M3

PPT Easy Making and Perfect Presentation

课程时长  
2天

探讨创建富有吸引力的可视化呈现原则，精美版式设计理念，只为牢牢抓住观众的眼球。

## 课程收益

- 在页面中选择最好的颜色搭配
- 创建简单明了、生动有效的可视化图形元素
- 引用成熟的排版样式和插图风格
- 有关页面设计的指导原则
- 获得在线资源，保证出色的设计

## 课程受众

- 需要制作演示文稿的商业用户

## 课程大纲

### 如何面对诸多质疑，发现问题，让困惑远走高飞？

- 目的性很明确吗？内容足够精炼吗？
- 表述容易理解吗？色彩搭配协调吗？
- 版式布局美观吗？整体印象深刻吗？

### 如何改变现有习惯，突破思维，让一切重新开始？

- 情景设计：演示用途、观众需求
- 内容设计：富有吸引力的框架
- 关系设计：页面间的逻辑关系
- 色彩设计：探讨稿配色方案

### 如何合理构建模板，顾全大局，让整体效果突出？

- 标准模板：真正意义上的模板
- 幻灯母版：母版，是怎么一回事？
- 布局搭配：相关设计准则
- 拿来主义：取其精华、弃其糟粕
- 衡量标准：设计符合规范的模板

### 如何处理文字、图片及混排？

- 字体规范：段落行距、项目符号
- 优化文字：脱离单纯的文字
- 美化图片：水印、柔化、晕染等
- 电子相册：批量导入并集中压缩
- 图文混排：避免“满、乱、差”

### 如何绘制形状、图表及表格？

- 绘制形状：精通图形绘制技巧
- 图示转换：用图示表现文字关系
- 图表应用：图表总则及常见误区
- 表格应用：多变的表格及格式化

### 如何添加动画、特效及链接？

- 内置效果：进、退、强调、路径
- 触发机制：触发器
- 放映设置：设置自动循环播放
- 演示技巧：放映时可使用的快捷键

## 相关课程

- PPT 商务演讲说服力
- PPT 打造强势影响力
- 向 TED 学演讲的秘密 - 18 分钟魅力表达的技巧

# PPT 商务演讲说服力



P M1 M2 M3

PPT Business Persuasive Speech

课程时长  
1天

学习案例评价、信息呈现、逻辑结构优化、风格统一和魅力演示等五大模块。采取讲练结合，通过实战案例将工具技术和职场实际结合。

## 课程收益

- 通过图文并茂的幻灯片清晰、简明地表达自己观点
- 重点掌握 SmartArt 和图片样式效果使用
- 掌握汇报型 PPT 的演示技巧
- 了解第三方插件的功能应用

## 课程受众

- 有一定 PPT 软件应用经验，经常使用 PowerPoint 制作并演示专业报告的商务人士

## 课程大纲

### 案例评价

- PPT 案例评价
- PPT 报告制作流程
- 确定汇报目标 -5W1H 模型
- 必备技能操作

### 信息有效呈现

- 信息传递的 KISS 原则
- 文字型 PPT 如何突出重点
- SmartArt 智能图示
- 形状优化
- 图片优化
- 表格优化方法

### 逻辑结构优化

- 逻辑优化模型
- 理顺演示逻辑方法
- 商务 PPT 的四个 Point

### 报告风格统一

- 母版 - 统一修改相同组件
- 版式 - 为什么这样的版式看着舒服
- 配色 - PPT 色彩的秘密
- 主题 - 快速调用公司模板

### 魅力演示呈现

- 报告播放
- 链接与定位

## 相关课程

- PPT 轻松制作完美演示
- PPT 打造强势影响力
- 向 TED 学演讲的秘密 - 18 分钟魅力表达的技巧



# PPT 打造强势影响力

P M1 M2 M3

## PPT Build Your Strong Influence

课程时长  
2天

从逻辑构思、设计优化、演示演讲出发，助力企业实现对内提升沟通效率，对外提升企业形象的培训目标，打造企业和个人的强势影响力。

### 课程收益

- 逐步构建 PPT 逻辑框架，让你的 PPT 思路清晰
- 掌握 PPT 核心操作技巧，轻松驾驭多场景的 PPT 设计提升沟通技巧和共情能力，获取职场协同和资源支持

### 课程受众

- 所有需要制作演示文稿的商业用户

### 课程大纲

#### 找到人设

- 找到人设的方法：四象限沟通环走模型
- 操作：运用字体与颜色，塑造人

#### 捕捉细节

- 情绪传达的三个方法
- 操作：用图片可以高效表达细节，传递情绪

#### 回应预期

- 逻辑梳理，就是塑造和回应预期的过程
- 3 个万能的逻辑构建法：主线、提问、故事
- 操作：如何善用图片和视频，提升设计质感

#### 营造共情

- 共情就是设身处地，想入所想
- 故事思维，价值观的呈现利器

#### 化繁为简

- 提炼关键信息，突出核心观点
- PPT 的审美核心原则
- 化繁为简不是形式最简，而是认知路径最短
- 操作：巧用动画建立内容关联，看到复杂动画背后的叠加
- 类比思维，把未知变成已知
- 操作：借助数表和图表，展现类比

#### PPT 与演讲进阶技巧

- 演示演讲构思前，需要考虑哪些技术因素
- 操作：高效临摹：善用快捷键，用好模板
- 操作：文字进阶
- 操作：手写字、效果设置和图型化设计
- 操作：图片进阶
- 操作：图片裁剪、抠图、蒙版、图片平滑
- 操作：动画进阶
- 操作：切换及平滑、叠加、循环

### 相关课程

- PPT 轻松制作完美演示
- PPT 商务演讲说服力
- 向 TED 学演讲的秘密 - 18 分钟魅力表达的技巧

# Office365 新功能培训



P M1 M2 M3

## Office 365 New Function Training

课程时长  
2天

我们精心编排的课程目标直指这些技术瓶颈，帮助 Office 中高级用户更上一层楼。本课程各专题所讨论的每个话题，都将为从事数据分析工作的人士，提供 Office 高级技巧，大大提高生产力！

### 课程收益

- 熟悉 Office 365 的界面和工具变化
- 熟悉多方协作沟通的使用技巧
- 掌握 Excel 365 的图表、地图以及数据预测和多表透视功能
- 掌握 PowerPoint 365 新图标、屏幕取色、平滑切换和缩放定位功能
- 掌握 Word 365 识别 PDF、公式识别和锁定修订功能

### 课程受众

- 有一定 Office 软件应用经验
- 刚更新成 Office 365 版本
- 对 Office 365 软件功能感兴趣

### 课程大纲

#### 协作沟通

- 多人共同编辑
- 整合 Skype-in 会议
- 适用多设备文件

#### EXCEL 新功能

- 快速分析
- 新增 6 大数据图表
- 预测工作表
- 三维地图
- 数据查询
- 多表关系与透视
- 数据透视图钻取功能

#### PPT 新功能

- 插入在线图标
- 图片设计器

#### 取色器

- 屏幕截图
- 屏幕录制
- 改进的智能参考线
- 平滑动态切换
- 动态缩放定位
- 演示者视图放映

#### WORD 新功能

- 编辑 PDF 文件
- 智能查找
- 多位数字编号
- 页面垂直与翻页显示
- 墨迹公式识别
- 答复批注
- 锁定修订

### 相关课程

- Office365 明星组件协同课
- Power Platform 低代码开发
- PowerBI 数据分析与可视化



# Office 365 智能化沟通协作

P M1 M2 M3

## Office 365 Intelligent Communication and Collaboration

课程时长  
1天

Office 365 中除了日常办公应用外，还提供了多个智能协作沟通的组件，包含 Teams、SharePoint、Power Automate 和 Power Apps 等。这些组件可以单独应用，更多情况下是综合应用，并能更好地与 Office 365 集成。

### 课程收益

- 掌握 SharePoint 信息发布的方法
- 掌握用 Power Automate 模板优化 workflow
- 掌握用 Power Apps 模板制作程序应用

### 课程受众

- Office 365 用户
- 数据分析人员
- 业务流程管理人员
- 团队管理人员

### 课程大纲

#### 用 SharePoint 实现信息发布

- SharePoint 介绍
- SharePoint 文件管理
- SharePoint 网站创建

#### Power Automate 自动 workflow

- Power Automate 自动 workflow
- SharePoint+Power Automate 实现提交文件的提醒与审批
- workflow 模板应用和自定义设置

#### Power Apps 低代码程序

- PowerApps 应用程序
- 开始建立你的应用程序
- 程序模板应用和自定义设置

#### 综合应用

- SharePoint+Power Apps 综合应用
- Power Apps+Power Automate 综合应用

### 相关课程

- Office365 新功能培训
- Power Platform 低代码开发
- PowerBI 数据分析与可视化



# Power Platform 低代码开发

P M1 M2 M3

## Power Platform Low Code Development

课程时长  
2天

Power Platform 包括 Power BI、Power Apps 和 Power Automate 强大组件，与微软 Office 365、Dynamics 365、Azure 以及第三方应用程序无缝集成，提升企业快速构建解决方案的能力。

### 课程收益

- 熟悉 Power Apps、Power Automate 的使用方法

### 课程受众

- 适用于有一定 Excel 数据分析操作基础的人群

### 课程大纲

#### Power Platform Introduction

- Digital Transformation 介绍
- Power Platform 平台
- Power Apps 应用介绍

#### Power Apps Basic

- 独立控件
- 屏幕以及屏幕参数的传导
- 如果通过参数的传导实现一屏变多屏

#### Power Apps Function

- 核心属性、核心组件 Gallery
- 核心组件 Forms、核心函数

#### Best Practice

- 教你在一分钟之内做一个全功能 APP
- 基于超级全局搜索功能的产品查询定制系统
- 基于多级联动技术的员工订餐系统

#### Power Automate 入门

- 什么是 Power Automate
- 不同版本之间的功能区别详解
- workflow 分类
- 如何实现查找流 / 集中审批流 / 导入和导出流

#### Power Automate 常用重要组件

- 审批组件、条件组件
- New Item 组件、Update Item 组件
- Email 组件、中止组件、Variable 组件
- 编写函数技巧

#### 动手实战实践

- 数据更新提醒自动化
- IT Ticket 注册提醒自动化
- 自动批量更新 Share point list 自动化
- 多条件复合价格审批自动化

### 相关课程

- Tableau 商业数据分析与可视化
- Python 实现大数据挖掘
- PowerBI 数据分析与可视化



# Power BI 数据分析与可视化

P M1 M2 M3

Power BI Data Analysis and Visualization

课程时长  
2天

主要培训 Excel 数据分析与数据呈现的 Power BI 软件应用技能，培养满足企业岗位需要的数据分析与可视化技能，具备良好的数据处理、数据建模分析、数据可视化能力。

## 课程收益

- 掌握 Power Query 数据清理的工具和方法
- 掌握 Power Query 多工作表、工作簿数据动态汇总
- 掌握 Power Pivot 数据分析、数据建模的方法，常用 DAX 函数应用
- 掌握 Power BI Desktop 数据可视化报表

## 课程受众

- 适用于有一定 Excel 数据分析操作基础
- 熟悉 VLOOKUP 函数和数据透视表
- 通过数据管理支持业务决策

## 课程大纲

### Excel 和 Power BI 介绍

- Excel Power Query 数据查询
- Excel Power Pivot 数据模型

### Excel 数据规范和透视统计

- 数据规范工具
- 数据透视表

### 数据清洗整理

- 数据导入
- 数据清洗
- 结构调整
- 多表合并

### Excel 数据建模分析

- 打开数据模型
- 建立模型关系结构
- 度量值

- KPI
- 计算列
- 基于数据模型创建数据透视表

### Power BI 数据建模分析

- 数据获取
- 建立日期表
- 度量值
- 新建计算表
- DAX 表达式

### 数据可视化呈现

- 建立可视化报告
- 常用可视化图表
- 其他可视化图表
- 报表交互与动态呈现
- Power BI 分析结果

## 相关课程

- Power Platform 低代码开发
- Tableau 商业数据分析与可视化
- Python 实现大数据挖掘

# 微软 Project 与项目管理



P M1 M2 M3

Microsoft Project and Project Management

课程时长  
2天

项目管理过程中,对项目进行计划、跟踪、报告,做到科学监控与管理是项目干系人非常关心的问题,作为首选的项目管理工具,它是微软根据项目管理的知识体系设计的项目管理软件。

## 课程收益

- 学习利用 Microsoft Office Project 建立并优化项目计划
- 在项目执行过程中有效地跟踪和控制进度并预测项目的进展
- 编制出满足项目中干系人需求的定制的报告和视图

## 课程受众

- 需要控制项目实施的管理层人员, 以及进行项目协作的小组成员

## 课程大纲

### 初步拟订项目计划

- 项目启动
- 项目要做什么? 怎样做? 做多长时间?
- 项目由谁来做?
- 项目要花多少钱?
- 应用日程表视图查看项目信息

### 优化调整项目计划

- 怎样压缩工期?
- 资源分配是否合理?
- 怎样解决资源超分配?
- 怎样使项目成本的现金流量符合财务计划?

### 批准并保存项目计划

- 查看信息概况
- 项目计划的交流方式
- 保存项目比较基准

### 项目进度跟踪与监控

- 跟踪项目进展
- 项目进度监控

### 多重项目管理

- 合并项目文件
- 建立主/子项目
- 建立和管理项目间的相关性
- 在项目之间资源共享
- 多项目信息管理

### 资源支持和持续改进(线上)

- 学习资源支持
- 课后持续改进

## 相关课程

- 项目管理第一课 - VUCA 时代的项目成功交付
- GTD 一级 - 搞定掌握流程
- GTD 二级 - 项目和优先级



# Tableau 商业数据分析与可视化

P M1 M2 M3

Tableau Business Data Analysis and Visualization

课程时长  
2天

商业分析和数据分析技能是未来每一个职场人士必须掌握的技能。Tableau 则是商业数据分析领域中革命性的工具，用户只需简单地拖拽，即可实现数据可视化分析，大幅提升了分析师和管理者从数据中获得洞察的速度。

## 课程收益

- 了解精益数据分析思维和商业数据分析模型
- 多行业案例实战，打开商业数据分析脑洞
- 必知必会的 Tableau 核心功能，助你准备官方认证考试
- 数据可视化最佳实践，手把手教你制作精美的商业仪表盘
- 学会用数据讲故事，成为公司中的数据明星

## 课程受众

- 对数据分析、数据可视化感兴趣的人群（无需编程基础、数学基础和数据分析基础）

## 课程大纲

### 初识 Tableau

- 你真的了解数据吗？
- 精通 Tableau 数据可视化
- 用数据讲故事
- 人人都爱的 what-if 分析

### 精益数据分析

- 精通 Tableau 公式，实现高级分析
- 搞定高级图表
- LOD：高阶分析利器
- 预测和聚类分析
- 分组练习

## 相关课程

- Power Platform 低代码开发
- Python 实现大数据挖掘
- PowerBI 数据分析与可视化

# Python 实现大数据挖掘



P M1 M2 M3

Python Big data Mining

课程时长  
3天

Python 作为一门容易上手、结构清晰、功能强大的高级语言，目前正风靡全球，在包括金融行业在内的诸多行业得到了广泛应用。

## 课程收益

- 掌握 Python 编程技巧
- 提升数据采集、分析和挖掘能力
- 提升文本挖掘能力

## 课程受众

- 金融、互联网、通信、汽车、制药等诸多行业对于数据分析有需求的人员。

## 课程大纲

### Python 简介

- Python 安装、Anaconda 安装
- Pycharm 工具的安装

### Python 程序基础

- 变量、过程与函数、对象

### Python 基本语句

- 输入输出语句
- 条件判断语句：If、else、elseif、嵌套代码块
- 循环语句：for、while 及跳出循环的基础技巧

### Python 数据结构

- 列表、元组、字典、集合

### Python 代码的调试过程

- 运行程序、单步调试、添加断点、添加监视

### EXCEL 和 txt 格式文本的读写

- Xlsx 文件的读写、txt 文本的读写

### 利用 Python 做数据分析

- Scikit-learn 包简介、相关分析及典型相关分析
- 聚类功能的实现
- 回归（包括线性回归和 Logistic 回归）
- 决策树的实现、关联分析的实现
- 主成份分析

### 利用 Python 进行文本数据挖掘

- 文本数据挖掘原理
- 用 jieba 做分词停词
- 用 TF-IDF 模型做词频和权重分析
- 用 LDA 做主题分类分析

### Python 绘图

- matplotlib 包简介
- 各种基本的绘图功能
- 高级绘图功能

## 相关课程

- Power Platform 低代码开发
- Tableau 商业数据分析与可视化
- PowerBI 数据分析与可视化

# 职业化素养

## Professionalization

### 注

- P 骨干员工
- M1 基层管理者
- M2 中层管理者
- M3 高层管理者

- C 版权课
- S 沙盘课
- W 工作坊
- H 热门课

## 项目管理第一课 - VUCA 时代的项目成功交付



Successful project delivery in the VUCA World

P M1 M2 M3

VUCA 时代，事事皆项目，人人皆项目经理，各个项目都应能达成结果！

**H**  
课程时长  
2天

### 课程收益

- 克服掉工作中相当普遍的项目畏难状态：理论复杂，目标模糊、任务多变、人员冲突
- 通过项目案例练习、项目实战推演，掌握项目管理和交付的方法、工具和技能
- 能更好地理解他人，从而能够更加主动积极配合其他项目的交付实施

### 课程受众

- 承担各类项目类任务的非职业项目经理人
- 对项目管理落地实践感兴趣的职场人士
- 关注项目交付由做到做成的项目经理

### 课程大纲

#### 导入：软硬兼施，做成项目

- 项目是什么？
- 从组建项目团队开始
- 做一个软硬兼具的项目经理

#### 以终为始，共识目标

- 用 SUP 模型识别项目关键利益相关方
- 理解关键利益相关方的需求和期望
- 达成共识，确定可衡量的项目指标

#### 结构三分，拆解任务

- 化繁为简，用 PBS 工具进行项目任务分类
- 聚焦要事，用 MoSCoW 工具进行任务分级
- 步步为赢，用 TollGate 方法进行里程碑划分

#### 知彼解己，匹配人事

- 用 4D 模型洞察项目团队成员天性
- 项目和团队匹配，阶段任务和人员匹配
- 在理想和现实间做一个决定

#### 三表合一，让万事开头不再那么难

- 用 DWD 模型制定项目的第一个里程碑计划
- 成功从开一场富有成效的项目启动会开始
- 项目且做且明晰

#### 知行合一，学以致用

- 绝招：38 度冲突为项目团队赋能
- 冷战 or 热斗，从测评个人的冲突风格开始
- 敢于冲突：掌控 38 冲突的 3+2 模型
- 课程总结：项目究竟是什么

### 相关课程

- GTD 一级 - 搞定掌握流程
- GTD 二级 - 项目和优先级
- 微软 Project 与项目管理



# 引导虚拟会议

P M1 M2 M3

## Starting a Virtual Meeting

课程时长  
2天

助力您线上课的设计开展，告别以往的老师讲学员听、老师累学员烦的旧模式，开启老师不累学员更嗨的新场景，真正提升课程体验感和好评度。

### 课程收益

- 提升高效召开远程虚拟会议的技能
- 让您的线上课程或工作坊与众不同
- 确保会议以目标为导向，聚焦结果
- 增进与同事、顾客、学员等人的交流
- 让您的课程更有趣，参与者更投入
- 从始至终保持目标与结构清晰简明
- 建立参与者之间链接、信任、共识
- 在线会议平台深度体验和技巧掌握
- 引导技巧与线上工具之间综合应用

### 课程受众

- 有虚拟会议场景需求的企业员工

### 课程大纲

#### 互动式培训

- 目的：提升学习效果
- 开场：暖场，目的，目标
- 最佳虚拟实践
- 结束：总结，复盘，反馈

#### 虚拟工作坊培训

- 目的：学习引导虚拟工作坊
- 开场：暖场，目的，目标
- 工作坊：澄清
- 工作坊：解决方案
- 工作坊：行动计划
- 结束：总结，复盘，反馈

#### 虚拟在线会议

- 目的：学习回顾进展并且自己操刀引导
- 开场：暖场，目的，目标
- 工作坊：澄清
- 工作坊：解决方案
- 工作坊：行动计划
- 结束：总结，复盘，反馈

### 相关课程

- 用 POA 思维设计你的会议 - 高效会议管理
- 跨文化沟通 - 打开中外交流的“黑匣子”
- 透过行为动机的说服和影响技术

# 用 POA 思维设计你的会议 - 高效会议管理



P M1 M2 M3

## POA Efficient Meeting Management

帮助企业提升会议效率，进而促进整个团队的绩效水平。

课程时长  
2天

### 课程收益

- 了解会议的目的是为了和他人一起解决问题
- 了解 POA 思维中 P、O、A 三个元素的概念
- 能够运用 POA 思维分析会议管理与主持中的问题和挑战
- 掌握会议主持人的三大纪律，六项注意

### 课程受众

- 需要经常主持和参与会议的管理者

### 课程大纲

#### 会议管理与 POA

- 破冰活动：会议之痛 vs 高效会议
- 讨论：为什么我们要开会
- POA 会议管理法
- POA 行动力循环
- 学员收获分享
- 讨论：回顾之前写下的会议之痛，看一下是否解决了

#### POA 高效会议管理法

- 会前
  - 用 POA 思维来思考
  - 什么情况下才需要开会？
  - 我们应该邀请哪些人来参会？

#### 会中

- 第一类会：例会
- 第二类会：问题解决会
- 开场：明确议题议程
  - 让与会者成为控场的伙伴
  - 解决问题步骤一：明确 O
  - 模拟会议练习一：找到目标
  - 解决问题步骤二：寻找 P
  - 模拟会议练习二：找到尽可能多的 P
  - 解决问题步骤三：共创 A
  - 模拟会议练习三：共创并选择 A

#### 会后

- 为什么有决议却不执行
- 第一步行动

### 相关课程

- 引导虚拟会议
- 跨文化沟通 - 打开中外交流的“黑匣子”
- 透过行为动机的说服和影响技术



# 高效 - 基于目标的时间管理五步法

P M1 M2 M3

## Five Step to Goal - Based Time Management

课程时长  
1天

本课程在吸纳时间管理、教练技术、个人效能和职业规划等领域的经典理论、工具的长处，8年来与业界专家不断交流，运营时间管理标杆社群的经验下研发而成，帮助你实现高效能、高效率工作，实现人生目标！

### 课程收益

#### 对个人

- 复述 GCPDC 时间管理五步法
- 制作出奔驰 SMART 目标图、伙伴信息收集表等，补足时间管理短板，现场出成果；
- 建立时间管理好习惯

#### 对组织

- 可以让组织拥有一套统一的时间管理系统，提升组织执行力

### 课程受众

- 需要时刻瞄准工作目标的职场人
- 需要处理大量事务、甚至加班才能完成任务的职场人

- 需要管理团队的管理者

### 课程大纲

#### 时间管理五步法概述

- 时间管理是什么
- GCPDC 时间管理五步法简介

#### 明确目标：你有目标清单吗

- 好目标的 SMART 法则新解
- 好目标的可视化等其他法则

#### 无压收集：应该关注什么信息并如何处理

- 关注三类信息
- 清空大脑的收集
- 三种信息处理方式
- 温和而坚定说不
- 两分钟行动
- 收集箱

#### 详细计划：成功的计划，就是计划成功

- 排序、授权、分解、清单

#### 高效行动：工具越多人生越自由

- 番茄钟、缓冲、批量、并行、顺势、错峰

#### 反思优化：没有检视的人生不值得活

- 日程、项目

#### 总结促动

- 其他模型及图书推荐
- 学以致用一页纸
- 人生不过 900 个月

### 相关课程

- 精力管理
- 压力情绪管理
- 深度工作，用好脑力 - 你如何能赢

# 精力管理



P M1 M2 M3

## Energy Management

课程时长  
1天

如何更合理地安排工作，提高工作效率，排遣精神压力，是每位管理者和组织内成员共同关心的话题！

### 课程收益

- 找到精力不足的原因
- 掌握提升精力的 N 种实用技巧
- 挖掘自身潜能，提升管理工作效率
- 为工作和生活注入新的活力，拥有高效、健康、幸福的人生

### 课程受众

- 全体员工

### 课程大纲

#### 精力测评和精力管理本质

- 精力测评
- 精力管理的前世今生
- 精力管理的目标和价值
- 精力金字塔

#### 如何构建精力金字塔

- 精力的“数量”：体能
  - ▶ 能量的基础知识
  - ▶ 营养饮食和体重控制的技巧
  - ▶ 运动科学、睡眠等提升效率改善健康的方式
- 精力的“质量”：情绪
  - ▶ 压力处理和精力增长原理
  - ▶ 积极与消极的情绪精力及其作用
  - ▶ 管理情绪精力和缓解焦虑的两种路径
  - ▶ 如何主动培养积极的情绪精力？

#### 精力的“功率”：思维

- ▶ 提升生产力的四象限
- ▶ 精力聚焦的效果 -Flow
- “一心多用”（Multi-tasking）的害处
  - ▶ 如何提升创造力
- 精力的“方向”：精神
  - ▶ 重新定义工作
  - ▶ 如何发现我们真实的人生使命？
  - ▶ 如何将日常工作与人生使命联系在一起？

#### 复习、总结与行动计划

- 精力四个维度之间的关系
- 制定行动计划

### 相关课程

- 高效 - 基于目标的时间管理五步法
- 压力情绪管理
- 深度工作，用好脑力 - 你如何能赢



# 压力情绪管理

Stress & Emotion Management

P M1 M2 M3

课程时长  
2天

压力管理培训针对这些问题为参与者找到压力的根源、学习自我减压的方法，从而达到提升心理健康、增强工作绩效的目标。

## 课程收益

- 了解生活、职业压力的表现后果
- 自我认知与自我探索 - 了解压力的根源并进行管理
- 学习自我减压、情绪管理的方法提升工作效率
- 在互动中实现身心调节与放松提升身心健康度

## 课程受众

- 企业内“高压”员工和管理层人员
- 企业内部讲师等群体
- 有相关需求的企业员工

## 课程大纲

### 压力管理

- 了解预防压力管理的意义
- 认清自我压力的讨论
- 压力对内控制从自我调整开始：遗传、人格模式、认知
- 压力对外控制 - 对外规划工作生活、策略避免压力
- 日常生活工作中其他可用的减压方式

### 情绪管理

- 认知情绪
- 员工负面情绪来源及其产生的根本原因
- 管理情绪常用的方法
- 几种常见的情绪管理
- 如何有效地管理公司员工的情绪

## 相关课程

- 高效 - 基于目标的时间管理五步法
- 精力管理
- 深度工作，用好脑力 - 你如何能赢

# 深度工作，用好脑力 - 你如何能赢

Deep Working with Your Brain



P M1 M2 M3

课程时长  
1-2天

使人们体验深度工作的感受，明确在没有干扰的状态下如何专注地进行职业活动，使人的认知能力达到极限，创造新价值提升技能，高效实现工作目标。

## 课程收益

- 理解深度工作 - 不是把时间占住
- 明确输出的质量 - 有衡量指标
- 拓展认知能力，触达极限的智慧活动，制定出人生、职业、学习规划
- 将专注的认知能力转化为创造新价值的能力

## 课程受众

- 全体员工

## 课程大纲

### 自我画像

- 大重组时代能够获益的三种人
- 知识工作者需要两种核心能力

### 深度工作的模式

- 介绍高质量工作产出 = 时间 \* 专注度
- 深度工作的准则

### 深度工作的应用

- 深度工作的目标设定规划职业生涯：从工作 - 事业 - 使命
- 深度工作像经商一样去执行

### 练习、分享、复盘反馈及点评

#### 提升认知，建立生态圈，互助力发展

- 对比深度工作和肤浅工作
- 在场景中设计深度工作的规则和行动
- 交流和复盘深度工作的设计蓝图
- 明确深度工作应用的场景及每个场景应用的行动计划
- 提供检查量表，明确完成情况
- 分享：你如何能赢

## 相关课程

- 高效 - 基于目标的时间管理五步法
- 精力管理
- 压力情绪管理



## GTD 一级 - 搞定掌握流程

P M1 M2 M3

GTD Level 1 - Master the Process

C  
课程时长  
2天

GTD (Getting Things Done) 搞定方法论采用了简单实用的方法来处理不断变化的优先级，流动的资源以及大量的电子邮件，电话和短信，帮助数百万繁忙的人们以更小的压力完成更多任务。

### 课程收益

- 应用 GTD 的结果包括更加放松地获得注意力和有效性。它可以创造空间给长期战略性工作，在完成正确事情的同时，实际上已经增添了信心。这种实用的方法已经帮助许多团队和企业组织提高了投资回报率，提高了工作满意度，并提升了个人和团队绩效。

### 课程受众

- 适合对 GTD 有兴趣或有经验的人

### 课程大纲

#### 基本过程

- 如何果断地，有效地考虑需要完成的事情？

#### 五步法工作流程

一个分析和优化我们每天工作方式的模型：

- 收集 - 通过待办事项清单来确保我们减少分心，获取更多的大脑空间。从电子邮件到我们在淋浴时发生的重要想法。
- 处理 - 有效地澄清我们收集的东西对您意味着什么，以及如何最好地使它们有进展。
- 整理 - 使用可信任的工具和技术创建一个有效的，防漏的系统，并按照您希望的方式运作。
- 检视 - 确保对您的世界有完整的视角，以便一切都能得到适当的注意力。
- 执行 - 在任何时候都有信心专注于正确的事情。

#### 运用 GTD 搞定

- 设计和运用 Outlook 中的个性化 GTD 系统（或其他标准企业工具）
- 分享优化电子邮件处理的策略和技巧
- 讨论日历管理的最佳实践
- 利用科技随时给予适当的焦点和优先级
- 处理积压的电子邮件

#### 练习

- 使用新系统来处理您的工作团队和组织，以提高他们的投资回报率，提高工作满意度，并提升个人和团队绩效

### 相关课程

- GTD 二级 - 项目和优先级
- 项目管理第一课 - VUCA 时代的项目成功交付
- MiniCEO 系列 - 搞定瀑布与敏捷项目管理

## GTD 二级 - 项目和优先级



P M1 M2 M3

GTD Level 2 - Projects and Priorities

C  
课程时长  
2天

实践 Getting Things Done 的核心理念，使您的工作效率已有所提高，压力水平有所下降。在项目 and 优先级的研讨会上，您将会使自己的 GTD® 系统和实践带到一个新的水平。

### 课程收益

- 评估您目前为止在 GTD 旅程中的进展，识别想要改进的领域和尖锐您的思考方式，并完善您的系统，使它提供一个更全面的全景视图。
- 加深对核心原则的理解，让您以更清晰的头脑更高效地工作。
- 利用先进的 GTD 模型为您和您的团队优化项目计划。
- 确定并开发更高层次的思维方式，以帮助您确保平衡，以便您可以在最重要的领域从被动转变为主动。

### 课程受众

- 了解 GTD 搞基础知识和方法体验的人，并希望进一步探索如何帮助他们减少生活中的阻碍，以便自己在更短的时间内以最小的压力完成更多正确的事。
- 参加过入门级 GTD 研讨会，或已完成一对一辅导，或者如果您自学成才，但对 GTD 有丰富的经验。
- 基于任何工具（Outlook 等）构建和使用 GTD 系统为必须。

### 课程大纲

- 你在 GTD 掌握流程精进之路上的哪个阶段？
- 完整项目清单的威力
- 挖掘您当前的日历和行动以识别项目和领域的责任
- 让问题和机会转变为项目
- 使用自然规划模型来促进个人计划和团队项目
- 开发和使用综合生命管理系统
- 确定并使用关键领域以确保与优先事项保持一致

### 相关课程

- GTD 一级 - 搞定掌握流程
- 项目管理第一课 - VUCA 时代的项目成功交付
- MiniCEO 系列 - 搞定瀑布与敏捷项目管理



# 形象塑造与色彩管理

Image Building and Color Management

P M1 M2 M3

课程时长  
1天

通过形象塑造提升个人在社会交往中的吸引力与影响力。

## 课程收益

- 了解掌握个人形象 IP 塑造的核心逻辑与方法技巧：个人形象定位、场合界定、色彩风格、体型扬长避短、服饰搭配技巧等多维构成元素的解析运用
- 塑造得体、有影响力的高价值感魅力商务形象名片

## 课程受众

- 全体商务人士

## 课程大纲

### 商务人士高效率形象管理

- 商务人士角色定位与形象魅力管理
- 国际 TPO 场合文化与商务着装规则

### 高阶服饰美学搭配

- 美学搭配高级原理：服饰搭配核心技法
- 个人着装色彩选择与色彩搭配
- 个人着装款式选择与搭配

### 商务形象塑造发型与面部修饰

- 商务发型选择与发型打理
- 面部修饰

### 如何营造个人风格与影响力

## 相关课程

- 职场商务礼仪
- 压力情绪管理
- 职业人工作法



# 职场商务礼仪

Business Etiquette at Work

P M1 M2 M3

课程时长  
1天

职场礼仪，是指人们在职业场所中应当遵循的一系列礼仪规范。学会这些礼仪规范，将使一个人的职业形象大为提高。

## 课程收益

- 提升新员工职业形象和职业素养
- 了解掌握商务活动中基本规范
- 树立良好企业形象

## 课程受众

- 全体商务人士

## 课程大纲

### 提升职业素养，礼仪发于内心

- 角色定位 - “晕轮效应”在商务活动中的作用
- 礼仪与公关
- 形象是一张名片
- 职业人标准

### 商务活动视觉形象塑造

- 形象是一个人职业素质的外在表现，也是礼仪的重要组成部分和核心
- 职业魅力形象之一 - 修饰是美的一半
- 职业魅力形象之二 - 服饰也是独特的
- 职业魅力形象之三 - 举止风度展示礼貌修养
- 信息 = (7%) 你在说什么 + (38%) 你是怎么说的 + (55%) 你的身体语言

### 商务礼仪

- 办公室礼仪禁忌
- 商务会面礼仪
- 拜访礼仪
- 出席会议
- 商务交往中沟通礼仪
- 应当具有公共关系意识

## 相关课程

- 形象塑造与色彩管理
- 压力情绪管理
- 职业人工作法



# 跨部门沟通与人际关系

P M1 M2 M3

Cross Departmental Communication and Interpersonal Relationship

课程时长  
2天

高效的跨部门沟通与协作，已经成为工作的必须，每个人在工作中都不是形单影只的个体，都需要得到理解和支持。

## 课程收益

- 通过科学沟通原理使学员掌握自己的沟通现状，了解沟通过程模式及沟通的障碍
- 通过企业跨部门沟通技巧使学员了解企业内沟通的不败法则
- 通过有效沟通技巧训练，使学员掌握成功沟通的必备技能
- 通过对冲突管理的正确认知，使学员真正掌握面对冲突时的心态与技巧的应用

## 课程受众

- 全体员工

## 课程大纲

### 沟通认知

- 沟通的定义
- 影响沟通的障碍
- 寻找自身沟通的障碍

### 跨部门的多赢沟通

- 正确的沟通准则
- 常用沟通技巧
- 达到目的的沟通六大步骤
- 性格测试
- 通过认识不同行为表现来识别

- 不同性格类型间的冲突
- 各种风格间的相互配合和冲突
- 沟通和团队合作

### 冲突管理

- 冲突形成的一般原因
- 如何分析个人内心冲突、团队冲突、人际冲突的成因
- 冲突管理的五大策略应用
- 冲突管理的流程

## 相关课程

- 优势识别工作坊
- 职业人工作法
- 演说致胜 - 赢得关键时刻影响力

# 优势识别工作坊



P M1 M2 M3

Advantage Recognition Workshop

课程时长  
1天

用经典的 Q12 模型 + 定制化题目，了解新生代的需求及工作挑战。

## 课程收益

- 找到优秀基因，基于自己的优势，制定下一步行动计划，提升工作效率和幸福感。

## 课程受众

- 新生代员工

## 课程大纲

### 优秀的自己

- 认识特别的你
- 分享最近的成功经验
- 我对自己的定义
- 优势互动

### 找到优势基因

- 了解优势理念
- 找到自己的优势基因
- 命名自己的优势

### 发现你的优势

- 链接自己和他人的优势
- 360° 了解他人眼中的自己

### 即兴戏剧热身

- 即兴戏剧系列游戏，打开身体和想象力

### 优势剧场（工作场景重现）

- 以表演的方式重现工作场景，演绎如何用优势解决工作

### 优势扑克牌

- 通过优势扑克游戏强化优势的应用，明确学员近期工作目标
- 定制融入优势的行动计划
- 学习劣势的管理方法
- 问题和挑战

### 优势行动计划

- 基于自己的优势，制定下一步行动计划（如何用优势提升工作效率和幸福感）

### 优势回顾

- 课程总结及答疑

## 相关课程

- 跨部门沟通与人际关系
- 职业人工作法
- 演说致胜 - 赢得关键时刻影响力



# 职业人工作法

Working Methods of Professionals

P M1 M2 M3

课程时长  
2天

提升员工专业素养，增强组织竞争力。

## 课程收益

- 精准定位管理中的常见问题，场景案例经典，代入感强
- 独创的 ABCD 情商发展策略，强调情商发展
- 现场解决管理中的痛点，在实践应用中实现软实力的硬着陆

## 课程受众

- 企业中高层管理者

## 课程大纲

### 卓越职业人

- 职业自画像
  - 画出自认为在职场的现状，以及向往的目标
- 自我认知
  - 情绪自觉
  - 自我肯定
  - 自我实现
- Plan/Do/Check/Action (PDCA) 概念梳理
  - 目标制定与管理
  - 时间管理的基本技能
  - 如何分配工作的紧急度与重要度
  - 团队合作的原则
- 商务汇报的基础

### G-P-D-C-A 沙盘模拟

- 实战模拟
  - 职务分担，制定行动计划
  - 访问顾客，了解需求
  - 与上司商谈
  - 制作资料
  - 商务汇报
- 通过实战练习认知真实的自我能力
- 结合理论知识，通过沙盘模拟更好的了解自己的优点以及改善点，调整好职业心态，更好的在团队中发挥自己的实力。



人才赋能 · 管理迭代 · 业务助推

Empowerment · Engagement · Effectiveness

## 相关课程

- 跨部门沟通与人际关系
- 优势识别工作坊
- 演说致胜 - 赢得关键时刻影响力

# Learning Card

## 公开课学习卡

- 易迪思成为您供应商时，您是否希望得到更经济的优惠采购价格？
- 一年当中，您是否为频繁向公司申请培训费用的繁琐流程而烦恼？
- 您是否希望公司在各区域的分支员工也能就近享受同样品质课程？
- 接下来是否也能如愿的把全国各分支员工课程采购统一管理结算？
- 享受高品质课程，轻松管理全员培训，参与易迪思客户培训年会？

学习卡类别	参考面值	享受折扣	课程范围	备注
Eddic 普卡	30000RMB	20%OFF	易迪思系列课程	8 折
Eddic 铜卡	60000RMB	30%OFF	易迪思系列课程	7 折
Eddic 银卡	100000RMB	40%OFF	易迪思系列课程	6 折
Eddic 金卡	200000RMB	45%OFF	易迪思系列课程	5.5 折
Eddic 铂金卡	300000RMB	50%OFF	易迪思系列课程	5 折
Eddic 钻石卡	400000RMB	55%OFF	易迪思系列课程	4.5 折
Eddic 至尊卡	500000RMB	60%OFF	易迪思系列课程	4 折

### 购买易迪思公开课学习卡，以上问题迎刃而解！

### 让您轻松体验易迪思高品质培训服务！

易迪思（中国）培训中心向客户推出一种通过购买易迪思公开课学习卡来支付培训费的方法，这是我们作为专业课程团队几年来的工作经验所设计的一种新的支付方式！

它将给我们的客户带来如下好处：

**优惠价格：**通过购买不同面值的易迪思公开课学习卡，可帮助您节省全员、全年的培训预算成本，获得更高的课程性价比收益。

**简化流程：**购买易迪思公开课学习卡不仅节约培训成本，还能避免分次申请培训款时带来的繁琐流程，并简化培训审批的手续。

**品质如一：**不再为寻找课程质量与服务双优的供应商而顾虑重重，作为培训主管可以帮助全国各分支员工就近安排参加易迪思高品质课程，不仅节省昂贵的培训差旅成本，更便于课程统一管理。

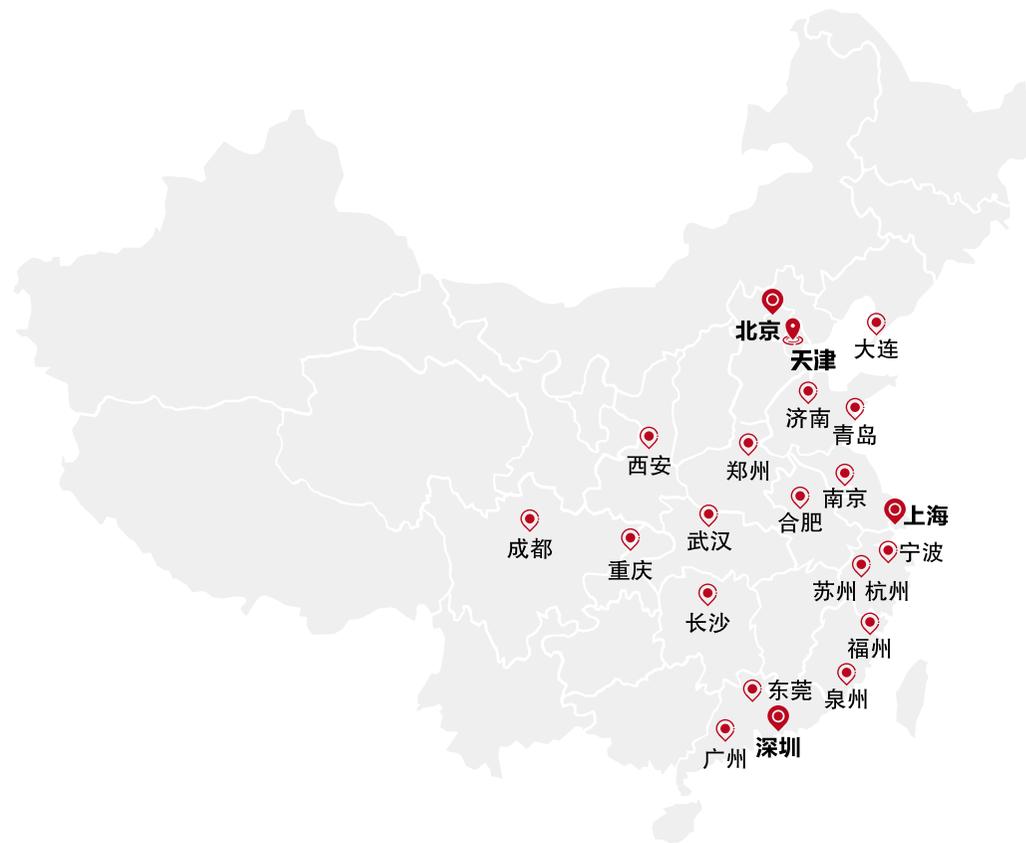
**轻松结算：**易迪思公开课学习卡支持全国业务结算，您只需要协助本地或异地学员注册课程后，即可实现从易迪思公开课学习卡代扣学费，并记录每项具体课程采购信息。

**统一管理：**当您已经成为易迪思公开课学习卡的贵宾客户时，您可以在易迪思公开课学习卡平台上轻松实现员工课程管理，实时查询培训记录、消费余额、培训积分等服务。

**学友网络：**易迪思学友网络以形式多样的活动帮助学友们分享交流，共创智慧。全力地组织学友参与线上、线下的活动，为学友们搭建用于探讨学习发展，增进互识的共享平台。

**时间限期（区别年卡）：**易迪思公开课学习卡从购买之日起不设置有效期，预算培训费用用完为止，但不做退费处理。

# Business Distribution 业务分布



**商务总部**  
天津

**教研中心**  
北京 深圳 上海

**业务分布**  
天津 大连 北京 上海 广州  
深圳 成都 青岛 济南 郑州  
西安 武汉 重庆 长沙 南京  
合肥 苏州 杭州 宁波 福州  
泉州 东莞

# Training Process 企业内训流程



# Our Customers

## 合作客户

### 金融行业

达信保险经纪	华夏久盈	招商银行
JPM 摩根大通	汇丰银行	中国工商银行
澳新银行	日本财产保险	中国建设银行
北京银行	三菱日联银行	中国农业银行
标致汽车金融	上海浦发银行	中国平安集团
大华银行	太平财险	中国人保
大众汽车金融	泰康人寿	中国人寿保险
德意志银行	天弘基金	中国银行
工银瑞信	现代汽车金融	中国银联
国新投资	阳光保险	中航技易发投资
花旗银行	易宝支付	中荷人寿
华侨永亨银行	友邦保险集团	中信银行
华夏基金	渣打银行	

### 汽车及制造业

PPG 涂料	东风汽车	斯凯孚
奥迪中国	丰田汽车	铁姆肯
北汽集团	丰田通商	通用电气
波音复合	福田康明斯	西门子
大众中国	广汽本田	现代汽车中国
戴姆勒奔驰	捷豹路虎	迅达电梯
丹佛斯	空中客车	延锋江森
蒂森克虏伯	日产中国	中国一汽
电装中国	日立电梯	
东风本田	上海汽车	

### 能源电力及化工行业

阿美远东	道达尔公司	中国海油
艾尔姆风能	歌美飒风电	中国石化
安道麦农业技术	江苏核电	中国石油
必和必拓	瓦克化学	中国中化

### 电子科技、互联网、IT行业、通讯

VMware	佳能办公设备	网易公司
阿尔卑斯集成	简柏特	微软中国
安捷伦	联想集团	沃尔沃信息技术
巴可伟视	三星电子	西克麦哈克
戴尔中国	三星视界	亚马逊中国
恩恩科技	是德科技	易车网
法国电信	思科网络	中国惠普
飞思卡尔半导体	松下电器	中兴通讯
国际商业机器	索尼中国	京东科技
华胜天成	泰科电子	
霍尼韦尔	万国半导体	

### 医疗、医药及健康行业

安斯泰来制药	辉瑞制药	泰德制药
勃林格药业	萌蒂制药	武田药业
迪玛克医药	诺和诺德	西安杨森
国药控股	双鹤药业	雅培医疗
和睦家医院	思塔高诊断	中国医疗器械

### 教育、咨询及专业服务行业

GP 咨询	法工商会	中国扶贫基金会
埃森哲	复旦大学	中国美国商会
北外在线	穆迪信息咨询	中国欧盟商会
毕马威	香港马会	
德国商会	英国商会	

### 消费及零售行业

惠氏营养品	青岛啤酒	香奈儿中国
劲霸男装	雀巢公司	
玛氏食品	太太乐食品	

### 房地产及建筑行业

吉宝置业	万科地产	中新天津生态城
绿地地产	新鸿基地产	

### 文化传媒及旅游行业

环球影画	央视国际	中青旅广州
------	------	-------



欢迎访问网站  
www.eddic.net



小易在线  
人工客服

Eddic Training Center  
www.eddic.net

**Eddic**<sup>®</sup>  
*Value addition • Innovation*



关注我们  
获取免费在线课程

