

中层经理管理能力提升

课程概述/Overview

受众群体：

本课程专为中层管理人员设计，特别是那些渴望提升管理能力、解决管理难题、增强团队凝聚力和领导力的新晋管理者。无论您是初涉管理的新手，还是希望进一步提升管理技能的有经验管理者，本课程都将为您提供宝贵的实战经验和策略。

课程目标：

- 1.掌握管理的核心技能和理念，提升管理效能。
- 2.学会如何科学授权，赋能下属，并提升团队的整体绩效。
- 3.培养卓越的领导力，收获人心，激发团队潜能。
- 4.掌握高效沟通与团队建设的技巧，打造高绩效团队。
- 5.学会解决问题与制定决策，应对复杂多变的管理挑战。

课程收益：

- 1.解锁管理者必备的元能力，为职业发展奠定坚实基础。
- 2.掌握投资型学习者的特征，实现个人与团队的持续成长。
- 3.学会如何制定计划、优化人事、设计组织，提升管理效率。
- 4.掌握科学授权与团队激励的技巧，激发员工的积极性与创造力。
- 5.学会打造团队文化，提升团队凝聚力和战斗力，实现共同目标。

注意事项：

- 1.请确保在学习过程中保持专注与投入，积极参与课堂互动与讨论。
- 2.请将所学内容与实际工作相结合，不断实践与反思，实现知识的内化与应用。
- 3.本课程注重实战与案例分析，请提前准备好相关的管理问题与困惑，以便在课堂上进行深入探讨与交流。

解决的管理问题：

本课程将针对中层管理人员在实际工作中遇到的各类管理问题进行深入探讨与解决，包括但不限于：如何科学授权与赋能下属、如何打造高效团队文化、如何提升领导力与影响力、如何解决团队冲突与矛盾、如何制定与执行有效的管理策略等。通过本课程的学习，您将掌握解决这些问题的实战技巧与策略，为职业发展和管理实践提供有力支持。

课程大纲/Outline

一、入门篇：开启高效学习之旅

如何高效学习这门管理课？

- o 管理者必备的核心元能力修炼
- o 投资型学习者的四大黄金特征
- o 四大步骤助你增强学习力

二、管理初探：理解管理的本质

管理究竟是什么？

- o 深度剖析管理中的三大核心问题
- o 管理者必备的三大关键能力

- o 管理者角色定位与管理范畴

三、管理进阶：掌握核心管理技能

管理者如何科学管理自己？

- o 角色理论助力管理者角色转变
- o 技术业务到管理的六大蜕变
- o 角色转变的核心模型与策略

管理者如何高效利用时间？

- o 管理观念的三大转变
- o 时间管理策略与实战技巧
- o 管理技能升级与实战应用

管理者如何聚焦重要事务？

- o 法约尔流程模型指引重要事项识别
- o 重要事项特征与实战策略
- o 管理者必须关注的七大关键事务

四、管理能力拓展：提升全方位管理素养

管理者必备的综合能力

- o 卡茨模型解析管理者三大技能
- o 管理者五大管理方向的全面掌控
- o 关系管理：八种策略助力和谐团队

团队文化塑造与领导力提升

- o 打造高效团队文化的三大支柱

o 管理与领导：区分与协同的关键

o 领导力实战：收获人心的秘诀

五、高效沟通与团队建设

管理者表达与沟通的艺术

o 表达效率提升六大策略

o 四大核心模型助力高效沟通

o 讲故事：管理者的核心说服力

极致管理沟通实战指南

o 管理沟通闭环与实战技巧

o 沟通机理与规律深度解析

o 结构化倾听与提问反馈策略

高效团队组建与协同

o 高绩效团队的秘密与实战策略

o 贝尔宾团队角色理论与自我定位

o 发掘成员潜能，搭建高效团队

六、教练式管理与团队激励

教练技术：赋能员工新动力

o 教练技术解读与实战应用

o VUCA 时代下的员工辅导策略

o GROW 模型助力员工成长

科学授权与团队掌控

o 授权的艺术与实战技巧

o 有效提升团队掌控力的策略

团队激励：激发员工潜能

o 激励挑战与实战对策

o 利用期望理论与成就动机激励员工

七、问题解决与决策能力

问题分析与解决：实战篇

o 问题定义与分析的实战技巧

o 逆向拆解问题因素，找到解决之道

讲师介绍/Lecturer

姜老师

10 年+经验『实战派』培训专家

大型金融集团高级培训总监

资深客户服务顾问专家，『极致客户体验』挑战者

成功为 108 家企业打造『明星客服团队』

情境体验式培训专家

世界 500 强企业『首席合作导师』

英国博赞思维导图『认证管理师』

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

全国授课 1000+场，服务人数超 10000+

先后为网易、中信资本、招商银行、强生药业等大型集团企业提供服务

专业领域

姜老师具备超过 15 年的企业管理及培训经验。曾带领数十人的销售团队，设计、组织、举办高端国际峰会、专业工作坊、专业公开课培训、企业内训、咨询项目等 1000+ 场，服务人数超 10000+。

对管理工作中的团队管理与激励、流程优化、新客户开发、销售技巧辅导、客户服务与维护等关键环节有独到的见解和实战经验。曾任大型金融集团高级培训总监，带领培训部门开展培训体系搭建、阶梯人才培养计划、管培生培养、移动学习运营、内部讲师培养认证等工作。

课程特色

实战性强，案例丰富前沿，大部分取自真实经历，干货满满。

情境体验式教学模式，真实的场景模拟演练，问题现场还原，逐个击破。

课前充分调研，根据学员特色，灵活调整，针对性强，绝不一个课件讲天下。

轻松幽默、互动性强，配有学员提问与解答环节。

擅长课程（可根据企业需求定制内训）：

职场软技能：

《掌控沟通力》

《引爆视觉力》

《职场新人生存指南》

《新晋主管难题训练营》

销售类：

《电销成长日记》

客户服务类：

《照亮客户 – 卓越客户服务》

《客户投诉救火队》

客户案例

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