

培训时间/地点：2025年11月20~21日（星期四～星期五）/上海

收费标准：¥4800/人

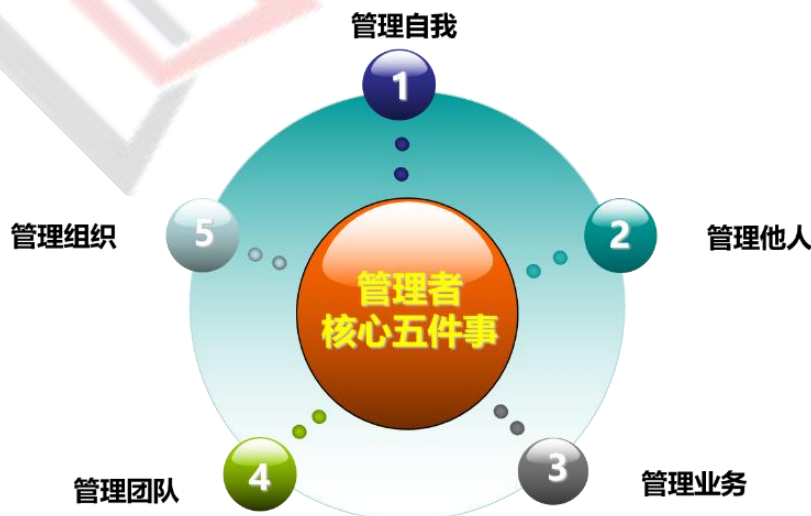
- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

课程介绍：

企业中高层领导力发展是一个没有终点的过程，也不是单个的孤立事件，必须吸纳组织各级人员的参与。企业中高层领导力是短缺资源，并因为这种短缺，许多企业难以适应全球竞争加剧的时代，并且在当前“降本增效”的生产制造困局下，中高层管理者领导力发展被看作是长期投资，需要对各级经理人作持续培训、指导、辅导、奖励，并提供源源不断的发展机会。领导力需要随着时事的转化而改变，企业必须随时准备好，重新塑造它们所发展的领导力的内容和重点

本课程摒弃了传统的“讲授式”教学方法，而采用“场景案例模拟实练”的方式，让企业中高层管理者在“真实管理场景中”推演过程中认识到目标的重要性，结合个人目标与团队目标，谋定而后动，合理规划时间和精力，把注意力聚焦在与目标结盟的事务上，并学会利用自我激励和自我教练技巧来分解目标并进一步一步达成目标。（课程核心更加强调“实练”而非“理论”）

通过场景案例推演和工具演练，深入研究领导力的内在机制，即卓越的领导者应当注重培养以下五个方面的能力和相应的认知、理解。



课程特点与收益:

- 本课程是独家版权课程，按照领导力模型，系统创作、逻辑严谨，具有独立知识产权；
- 五大领导力阶段、二十四项关键事件、九十种可能性选择，教会学员不同场景下的领导方式；
- 全程情景化教学、真实现代职场案例场景，理论与实战相结合；
- 结合实时测评数据分析，管理工具方法系统清晰，落地指导实操完整。

课程目标:

场景案例的英文是 simulator（模拟器），它并不是要教授一套方法，而是创造了一个实景模拟场，在这个实景模拟场中，它会引发学员的**参与感、融入感、冲突感**从而产生**领悟**。

场景案例，为您创造一个自我探索与发现的过程，

经由场景案例的领悟体验，提升多维度认知！

让参与学员在推演场景案例的过程中实现领导力的选择与领悟，真正认识到卓越领导力的重要性，用主人翁的精神去建设团队发展团队，实现自我价值，从而激发善意与潜能。

具体培训目标如下：

- 认识领导力和团队合作的重要性，使团队的行动与团队共同理念保持一致；
- 建立领导者的信誉、提升领导者的前瞻能力，以身作则，为团队树立榜样；
- 提升领导者带团队的能力，激发共同愿景，追求卓越；
- 让领导者使团队形成基于信任的团队聚合氛围；
- 激发领导者突破现状，提升激励他人的能力，带领团队迎接挑战。



聚合领导力
五级进阶模拟图

聚合领导力
知识点及题卡区

聚合领导力
积分示意图



参训对象:

企业各部门中高层

授课形式:

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

课程大纲:

模块主题	教学内容
模块一 领导力 基本认知	1. 小组团队组建 2. 领导角色认知和定位 ◇ 团队管理者对角色定位的四个误区 ◇ 领导者角色 • 组织领导力 vs 团队领导力 • 阳光领导力 vs 暗黑领导力 3. 真正的领导力 ◇ 管理是否有用? 评价指标是什么? 如何达成? ◇ 管理者风格建立与调整 授课方式: 学习小组组建、讲师讲授、学员互动等; 课程工具: 管理者角色五项职责对比表、管理者风格确认图等;
模块二 管理自我	1. 场景案例第一阶段: 管理者的自我 (内容包含但不限于, 对于管理者自我认知、上级对管理者的要求、管理者在团队中的风格建立等方面, 强调学员要从长期视角看待自我的发展问题) 2. SOWT 优劣势分析 3. PDP 性格分析与应用 (互动活动: 猜猜我是谁?) ◇ 简要复习与互动 ◇ 分析与讨论不同性格类型下属的管理方法与对策 4. 建立基于“目标与结果”导向的管理思维模型 5. 降本增效工作法 ◇ 番茄工作法 ◇ 清单管理法 ◇ 四象限规划法 授课方式: 案例分析与讨论, 小组 PK, 讲师分析与讲解等; 课程工具: SWOT 分析表、PDP 性格分析策略表、高效工作法表等;



<p>模块三 管理他人</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建立有效的跨部门人际关系 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 打造亲和力，助你领导有方 2. 合作氛围的塑造 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 激发部门/团队的内部价值观 ◇ 夯实信任的方法 3. 冲突领导 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 合作度 vs 强硬度 ◇ 解决冲突的三步法 4. 有效的全脑沟通机制与方法 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 全脑沟通的两大基本原则 <ul style="list-style-type: none"> • 保持目标感 • 营造安全感 ◇ 原则一：保持目标感 <ul style="list-style-type: none"> • 案例分析：她们的目标到底是什么 • 沟通中常见的目标误区 • 设定目标的三个层面 • 小组共创：根据场景，设定目标 ◇ 原则二：营造安全感 <ul style="list-style-type: none"> • 视频分析：如此沟通氛围 • 盘点沟通中破坏安全感的表现 • 视频分析：如何重建沟通的安全感 • 营造安全感的两个阶段：沟通前+沟通中 • 小组共创：根据场景设计营造安全感的策略 <p>授课方式：案例分析与讨论，讲师分析与讲解，小组讨论与共创等； 课程工具：亲和力模型图、冲突化解表、情感账户累积方法等</p>
<p>模块四 管理业务</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 目标管理的价值 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 团队目标的三大价值与原则； ◇ 设定目标的步骤：团队目标设立七个步骤； ◇ 目标分解五步骤； ◇ 目标分解八问法； ◇ 目标分解四维度； ◇ 互动分享：如何分解企业目标到各个岗位； 2. 有效的布置和达成工作方式 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 布置工作五问法

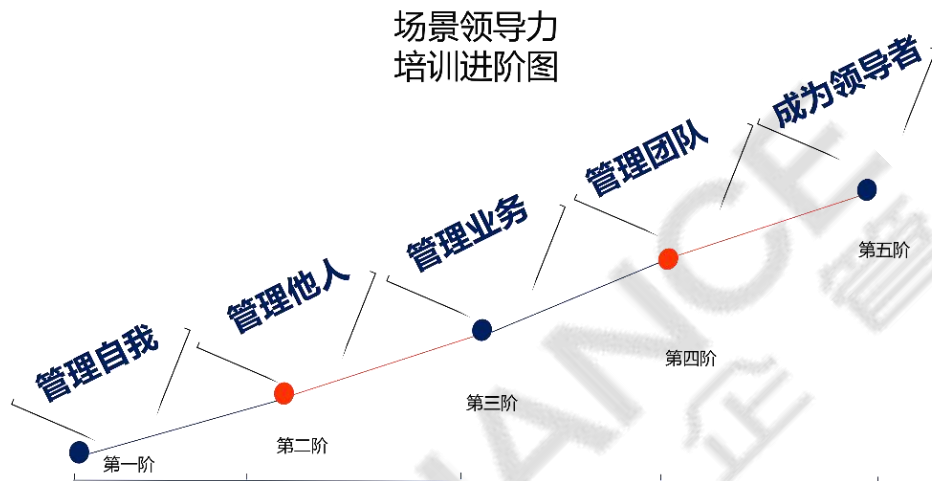


	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 系统化布置工作任务的优缺点 <p>授课方式：案例分析与讨论，讲师分析与讲解，现场练习等；</p> <p>课程工具：目标分解流程图、目标分解表、布置工作五问法表等</p>
<p>模块五 管理团队</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 贝尔宾团队角色测试 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 根据时间情况现场决定是否测试（待定项） 2. 团队成员的有效激励 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 马斯洛需求层次新解 ◇ 适时发出激励信号； ◇ 关注员工的内驱力来源； ◇ 不同类型的员工激励技巧； ◇ 激励的 BEST 策略和方法； 3. 授权机制 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 分类授权的范围和任务 ◇ 针对不同任务制定相应的授权机制 4. 辅导机制 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 有效辅导四步法（说一说、听一听、做一做、放手做） <p>授课方式：案例分析与讨论，讲师分析与讲解，学员演练等；</p> <p>课程工具：需求分解图、多元化激励清单、授权范围图、辅导四步法流程与要素表等</p>
<p>模块六 引领组织</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 企业文化淬炼 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 企业文化哪里来？ ◇ 如果能有效落地应用？ 2. 人才的有效分类和领导 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 人才分类九宫格 ◇ 态度项、能力项 3. 打造新生代员工领导模式 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 新生代员工喜欢的领导方法调研数据 ◇ 讨论基于我司背景下的有效方法 <p>思考共创：你是因为相信才看见，还是因为看见才相信？</p> 4. 复盘与总结本次学习的内容和建立训后的行动计划 <p>授课方式：案例研讨与分析，头脑风暴模式等；</p> <p>课程工具：人才分类表、新生代员工调研数据、复盘清单与行动计划表等</p>



场景领导力的环节和场景内容二个核心点介绍：

第一核心点：场景领导力培训进阶图，这是培训课程的主要逻辑，也说明培训内容是逐层递进，一一展开，在每个具体的场景中又会有不同的内容和知识点。



第二核心点：场景案例卡，这是课程讲授的具体内容呈现方式，将上图中的五大阶段，每个阶段都设置有“**管理者日常工作中常见的管理案例和场景**”以此和培训和学习的核心抓手，也可以简单的理解为“**以管理案例分析和讨论，找到恰当的管理方法和工具为主要的学习目的**”

场景案例卡



五大领导力认知阶段、三十项关键事件、九十种可能性选择

在场景中实践领导力理念和行为！



场景案例推演能够帮助员工将系统知识体系从感性的接触（场景案例推演）升华到理性的接受（知识领悟），同时推演过程中也能够充分展现每个人的管理和性格特质，有助于企业 HR 和高管通过观察来更好地为员工提供有针对性的管理和指导。

往期参训企业，训后高管、HR 及学员认为场景案例对企业最大的“收益”是：

领导力沙盘对企业的收益



讲师简介：高老师

- 2020 年度中国培训行业标杆人物 百强讲师
- 上海交大、上海医药职工大学客座教授
- 领导力哲学、企业管理双博士
- VC 投资人、畅销书《沟通的艺术》专著作者
- 中国管理科学研究院专家组成员
- 国家心理咨询师、企业高级培训师、性格测评师

实战经验：

高老师有十多年咨询及培训经验，曾任职多家世界 500 强企业，担任重要管理岗位，为企业打造各类管理体系、制度、流程和方案，并参与组建二所企业大学，为企业持续的人才发展作出重要贡献。多次获得企业特别贡献奖等殊荣。

高老师现作为风险投资人，投资多家不同领域企业（人工智能、软件开发、实验仪器等）并担任主管



市场销售及运营管理工作的高管。

高老师亦担任多家企业的管理顾问，参与企业战略决策，为企业提供卓有成效的咨询和培训服务。每年各类公开课及企业内训课授课天数多达 120 天次以上，受到企业的高度认可，课程复购率高达 89%。

授课风格：

- 高老师受到学员关于授课风格点评率最高的词组是“风趣、幽默、深入浅出、真实感十足、实战性强以及深受启发的哲理思维”。
- 高老师的授课过程非常吸引学员的注意力，几乎没有学员产生“睡觉、玩手机、游离于培训之外”的现象，学员能高度参与课程。

高老师主打课程：

- 领导力课程：领导力沙盘模拟课程、领导力进阶课程、教练式领导力课程及根据企业实际情况为企业定制开发的领导力系列课程等；
- 中基层管理能力提升课程：新任管理者课程、中基层管理者提升训练营、管理工具大集训课程、中基层管理者的目标与时间管理课程等；
- 软技能提升课程：DISC 沟通沙盘、沟通技能提升工作坊、情商加速器沙盘模拟课、TTT 系列课程、系统性问题分析与解决课程、非人力资源经理的人力资源管理课程等；

曾服务企业或机构（部分）：

建筑、房地产：万科地产、龙湖地产、AAI 建筑设计、古北集团、九龙仓地产、中建一局、碧桂园、保利集团、华润置地、绿城集团、宝龙集团、星河地产、新世界地产、凯德置地、和弘地产等；

IT、互联网：阿里巴巴，华为，腾讯，小米、百度，搜狐，TCL，爱立信，联创科技，搜狗等；

银行、保险和金融：深圳发展银行，招商银行，中国银行，平安保险，大地财产保险，南方基金，三井财险，太平洋保险，兴业银行等；

能源化工：中化集团，BP，中广核、中国石化，天赐化工，广汇实业，山东东明化工，新奥集团等；

快速消费品：联合利华，阿迪达斯，耐克，百威啤酒，贝德玛，晨光文具，达能，箭牌等；

医药、医疗器械：国药集团，艾斯康利，拜耳，西门子医疗，凯西只要，先声药业等；

服务业：南方电网、波士顿，东方航空，上海外服，华住，锦江集团，励展博览，上海电气租赁，携程旅行等；



★团队领导力®沙盘模拟

公开课课纲

汽车、制造业： 奥迪，福特，正泰电器、上汽集团，延锋，东风本田、丰田汽车、NGK、科士达、倍耐力，固特异，艾德玛，贝尔卡特，海斯特-耶鲁集团，曼恩，ABB 等；

