

<<卓越团队9×9训练>>

图书基本信息

书名：<<卓越团队9×9训练>>

13位ISBN编号：9787561439258

10位ISBN编号：7561439253

出版时间：2007-12

出版时间：四川大学

作者：何建军

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<卓越团队9×9训练>>

内容概要

如果没有成为团队，其表现就是非合作，其结果就是不成功，简单表示为 $9-9=0$ ；如果形成了一般团队，其表现就是浅合作，其结果就是比较成功，简单表示为 $9+9=18$ ；如果形成了卓越团队，其表现就是紧密合作，其结果就是非常成功，简单表示为 $9 \times 9=81$ 。

从0到81之间的跨度非常大，这充分证明了同样的人是否形成团队的程度不同，其结果是完全不同的。

我们所处的时代，不仅人与人之间财富与价值的悬殊越来越大，企业与企业之间财富与价值的差距也越来越大，这些都是人在起决定性的作用。

我们的企业究竟是要9个人发挥0的作用，还是要9个人发挥81的作用，老总的思路决定了出路！

作者通过长期实践与专题研究，总结出卓越团队必须具备九大要素：愿景、使命、战略、价值观、目标、职责、指标、实施、考核。

这九大要素是需要团队成员之间共同高度认同并遵守，用行动来兑现承诺，其认同、遵守、行动的程度越高，卓越的特征就越明显。

这九大要素中，愿景、使命、战略、价值观是思想层面的，目标是思想向行为的转换，职责、指标、实施与考核是行为层面的，九大要素形成了一个坚实的思想到行为的链条，每一环都非常重要，缺一不可。

卓越团队往往表现出三高的特征：高素质、高协作、高绩效。

个体高素质是基础，彼此高协作是行为，共同高绩效是结果，这也是卓越团队存在的意义。

<<卓越团队9×9训练>>

作者简介

何建军。

中国著名的实战派培训专家，以其独特的经历和卓越的成就而成为“三合一”的传奇人物：优秀的刑警大队长-省级区域领先的企业总经理-2006年度中国十大培训师。

何建军从警多年，是带团队作战的一把好手；经商数载，非常熟悉市场营销法则和企业管理规则。被誉为新疆第一CEO，曾受到国务院总理温家宝的亲切接见。

取得了IPTSI国际职业培训师资格、美国ICQAC国际职业培训师资格，被评为2006年度中国十大培训师。

何建军致力于研究团队建设与公关营销，将实践与理论巧妙结合，创立了《卓越团队9×9训练》、《3T公关营销》两门课程，通过“专业、互动、快乐”的演讲与培训，受到了企业和广大学员的欢迎和认同。

<<卓越团队9×9训练>>

书籍目录

前言第一剑 总诀式 第一节 什么是团队 第二节 团队的类型 第三节 团队发展的五个阶段 第四节 金字塔的启示 第五节 卓越团队与普通团队的对比 第六节 卓越团队的“九大”要素 第七节 卓越团队的“三高”特征第二剑 撩剑式 第一节 团队中自我角色的认知(一) 第二节 团队中自我角色的认知(二) 第三节 基于意愿与能力的人才观 第四节 四种不同的团队领导方法 第五节 改善心智模式 第六节 情绪管理 第七节 个人对团队认同——愿景 第八节 个人对团队认同——使命 第九节 个人对团队认同——战略 第十节 个人对团队认同——价值观第三剑 挫剑式 第一节 学习型团队的魅力 第二节 影响学习效果的四个因素 第三节 学会系统思考 第四节 高效会议的关键点 第五节 掌握学习的方法 第六节 建立培训机制 第七节 转化学习的成果第四剑 离剑式 第一节 九型性格的背景 第二节 学习九型性格要掌握的基本知识 第三节 九型性格的结构 第四节 各型性格的优势与缺陷特征 第五节 在团队中运用九型性格 第六节 用九型性格创造营销奇迹第五剑 浪剑式 第一节 对沟通的基本认知 第二节 有效沟通的前提 第三节 有效沟通的技巧——用心倾听 第四节 有效沟通的技巧——巧妙提问 第五节 有效沟通的技巧——高效表达……第六剑 破剑式第七剑 落剑式第八剑 荡剑式第九剑 扬剑式附录 一生激情的五种力量参考书目

<<卓越团队9 × 9训练>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>