CHƯƠNG 1: Bước đi thành công.

Bài 1: Lộ trình để bạn có thể trở thành Sếp.

Bài 2: Động lực thăng tiến trong bạn.

Bài 3: Xây dựng uy tín cá nhân.

Lời nói cẩn trọng, suy nghĩ trước sau.

Hành động kiên quyết, làm được những gì mình nói.

Lời hứa.

Thái độ. (cách nghĩ, cách nhìn nhận, là suy nghĩ quan điểm => về cách dùng người, về quan điểm, về cuộc sống)

Hình ảnh.

Kiến thức.

Kinh nghiệm.

Trải nghiệm.

Kỹ năng nềm.

Bài 4: Những chuẩn bị cần thiết.

1. Xác định mục tiêu mà chúng ta muốn đạt được.
2. Xác định ví trí của chúng (là ai, ở đâu, như thế nào?)
3. Xây dựng kế hoạch hành động cho bản thân.

Bài 5: Tìm hiểu về lãnh đạo.

1. Biết mình: biết điểm mạnh và điểm yếu, biết động lực mà chúng ta theo đuổi, biết con người mà chúng ta mong muốn trở thành.
2. Biết người: biết nhận diện con người, biết cách dùng người.
3. Biết việc: Có kiến thức, kinh nghiệm, chuyên môn. Chuyên sâu trong cộng việc đang làm.

CHƯƠNG 2: Xây dựng nền tảng.

Bài 6: Xây dựng phong cách lãnh đạo của bạn.

Xác định chân dung nhà lãnh đạo mà ta mong muốn trở thành.

* + Tầm nhìn của người lãnh đạo.
  + Năng lực cá nhân.
  + Phong cách lãnh đạo (phong cách hướng dẫn, tư vấn (ông bầu), hỗ trợ, uỷ quyền)
  + Giá trị.

Bài 7: Nghệ thuật dùng người.

1. Nhìn người (tướng mạo bên ngoài chỉ thể hiện 1 phần nhân cách, nhiều người có tướng mạo xấu xí nhưng lại có tài năng vượt trội.)
2. Hiểu người (hiểu người mới dùng được người, có những nhân viên ngoan ngoãn nghe lời nhưng họ lại cố thể phản bội bạn bất cứ khi nào, không hiểu đúng người, dùng người sai sẽ gây hại cho bạn)
3. Cách dùng người (đánh giá đúng năng lực cá nhân, đặt họ vào đúng vị trí/ thách thức, trao quyền: giao cho nhân viên quyền cọ xát với thực tế, tín nhiệm và đặt kỳ vọng rõ ràng cho nhân viên, khoanh dung với nhân viên, nhìn nhiều hơn vào điểm mạnh để phát triển tài năng của họ)

Bài 8: Kỹ năng lập kế hoạch.

Mục tiêu “SMART”

* Phải cụ thể.
* Có thể đo lường được.
* Có khả năng đạt được.
* Phải mang tính thiết thực.
* Có giới hạn time.

5W1H + 2C5M

Why: xác định mục tiêu.

What: xác định nội dung công việc.

Where: nguồn hỗ trợ từ đâu? Kiểm tra những công đoạn nào?

When: khi nào cần làm (quan trọng & khẩn cấp)

Who: ai sẽ là người thực hiện công việc này.

2C

Control (pp kiểm soát)

Check (pp kiểm tra)

5M

Nguồn lực thực hiện

Man – Material – Machine – Money – Method

Bài 9: Kỹ năng ra quyết định.

1. Xác định vấn đề.
2. Phân tích nguyên nhân.
3. Đưa ra những phương án.
4. Đánh giá từng vấn đề.
5. Quyết định lựa chọn phương án tốt nhất.
6. Thực hiện.
7. Đánh giá lại quyết định.

Bài 10: Kỹ năng giải quyết vấn đề.

1. Hiểu rõ nguồn gốc vấn đề.
2. Phân tích vấn đề.
3. Đơn giản hoá mọi vấn đề.
4. Lật ngược lại vấn đề (nếu ko giải quyết được vấn đề thì sao?)
5. Nhìn vấn đề từ nhiều góc độ.
6. Chọn giải pháp.
7. Để ra mục tiêu.
8. Thực hiện (theo thứ tự ưu tiên)

CHƯƠNG 3: Nghệ thuật thăng tiến.

Bài 11: Chiếm ưu thế từ kết quả công việc hiện tại.

Bài 12: Xây dựng thiện cảm với Sếp.

1. Mục tiêu của sếp.
2. Phong cách của sếp.
3. Tính cách của sếp.
4. Sở thích của sếp.
5. Mối quan tâm của sếp.
6. Trở ngại/ khó khan của sếp.
7. Giữ uy tín từ những việc nhỏ.
8. Cởi mở và chân thành.
9. Biết tán thành/ ủng hộ sếp.
10. Dành time quan tâm sếp.

Kinh nghiệm thực tế:

1. Hiểu cách làm việc của sếp.
2. Ko bị cảm xúc chi phối những lúc nóng giân (ko gửi mail/ tranh cãi/ nói xấu)
3. Sẵn sàng hỗ trợ: lúc sếp bận rộn với công việc.
4. Luôn đúng giờ.
5. Không đổ lỗi.
6. Chủ động trong công việc.
7. Không nguỵ biện.
8. Trở thành nhân viên cốt cán.

Bài 13: Thương hiệu cá nhân của bạn.

Kinh nghiệm thực tế:

1. Trong giao tiếp hằng ngày: chân thành: cởi mở, hợp tác, tin cậy, sẵn sàng giúp đỡ.
2. Hành trình học hỏi: trường đời rộng lớn: làm việc/ quan hệ với người giỏi/ thành công.
3. Trong buổi họp: chuẩn bị kỹ lưỡng, hợp tác, xây dựng, ý kiến,…
4. Facebook: like, comment, chia sẻ tích cực.
5. Email/ giao tiếp: lịch sự, ngắn gọn.

Bài 14: Mở rộng mối quan hệ nhân tế tốt đẹp.

9 điều hay/ nguyên tắc vàng từ Đắc Nhân Tâm của Dale Cảmegie

1. Lắng nghe người khác, khuyến khích người khác nói về họ.
2. Nói về điều mà người khác quan tâm.
3. Mỉm cười.
4. Khơi gợi ở người khác ý muốn thực hiện điều mình đề nghị họ làm.
5. Luôn nhớ rằng tên người là âm thanh êm đềm, ngọt ngào và quan trọng nhất với họ.
6. Cách giải quyết tranh cãi tốt nhất là đừng để nó xảy ra.
7. Khơi gợi sự thách thức ở người khác.
8. Thành thật khen ngợi, cảm kích người khác.
9. Chân thành quan tâm đến người khác.

B1: Xác định hình ảnh/ thương hiệu của bạn.

B2: Đánh giá mối quan hệ hiện nay.

B3: Xây dựng cộng đồng – Mối quan hệ.

B4: Thực hiện/ dành time cho nhóm cần thiết.

Bài 15: Sẵn sàng cho thách thức.