

管理行为的四个魔法球

国家工商总局注册商标号：8102942 / 8100526



四个魔法球®

国家工商总局注册商标号：8102942/8100526

项目介绍：本项目把管理切分成**向下管理、向上辅佐、平行协作**等关键场景。每个场景匹配相应的**领导力行为测评**，对学员的**能力差距进行量化**，并根据差距动态调整课程的内容，使课程更有针对性。在每个场景结束之时，导师都会引导学员对工作中类似的情境进行反思，得出最优管理方案，并沉淀出相应的团队管理工具，以便**促进行为优化落地**。

项目买点：

课程模式新颖

基于场景测评的行为优化培训模式：课程百分百还原企业管理情境，分为三个模块（向下管理、向上辅佐、平行协作），共29个互为因果、步步深入的经典管理案例。

领导力差距量化

领导力测评：根据学员对案例下封闭式选项的选择，对学员领导力能力进行定义。
应用：
（1）课程现场讲师根据每个案例学员的选项分布讲授相应的教学内容。
（2）课程可输出学员领导力能力量化报告。

寓教于乐

讲师深谙成人学习特点，每7分钟让学员捧腹大笑一次，让学员在“有笑”中“有效”学习。

对实际工作有帮助

讲师在每个案例中都会引导学员对工作中类似的情境进行反思，得出最优管理方案，并沉淀出相应的工具，以便学员实际运用，促进行为转换。

项目收益：管理心智实战优化√ 管理行为实战改进√ 管理能力实战提升√

项目流程：

阶段	环节	内容	产出
基于差距 (7天)	场景匹配	采用问卷调研等方式了解学员的管理能力现状，并根据课前调研结果匹配相应的工作场景作为教学案例。	调研报告、定制方案
感受差距 (6天)	场景测试	项目面授课程以工作场景作为教学案例展开，完整版6天（向下管理3天、向上辅佐2天、平行协作1天）。每个场景匹配相应的领导力行为测评，对学员的能力差距进行量化，讲师根据差距动态调整课程的内容。课后收集学员提交的案例答案，可用于学员对自身各项核心管理能力进行测评对照。	个人核心管理能力雷达图、班级总体核心管理能力雷达图
补足差距 (1-3天)	行为优化	在每个场景结束之时，导师都会引导学员对工作中类似的情境进行反思，得出最优管理方案，并沉淀出相应的团队管理工具，以便促进行为优化落地。	管理工具集、项目总结报告
		【可选】导师依据每位学员管理能力落差进行一对一辅导，针对个性化薄弱环节因材施教，对实际管理难题深入分析并提供解决方案。	解决方案集

向下管理 完整版3天

第一单元
理论基石

- 管理心智的突破
- 行为领导力模型（方法论源自第十届诺贝尔经济学奖获得者赫伯特·西蒙教授）

↓ 以下为3天完整版研讨主题，2天精炼版则只研讨红字主题内容 ↓

第二单元
实战案例

做目标

- 1.如何落实组织目标？
- 2.如何激发团队潜能？
- 3.如何高效授权任务？
- 4.如何开展团队建设？

建机制

- 5.如何贯彻制度流程？
- 6.如何掌握绩效本质？
- 7.如何提升领导心智？
- 8.如何反馈部属表现？
- 9.如何激活团队活力？

带队伍

- 10.如何建立学习团队？
- 11.如何引导新人融入？
- 12.如何进行在岗辅导？
- 13.如何规划人才发展？
- 14.如何挽留优秀骨干？

建机制

- 15.如何强化人际理解？
- 16.如何化解工作冲突？
- 17.如何发挥协同效能？
- 18.如何推动成果落地？

第三单元
系统总结

- 管理能力测评对照（管理能力素质模型）
- 课后工具实践强化（STAR + ABCDEFG）

向上辅佐实战案例

完整版2天



- 1, 如何面对上司批评?
- 2, 如何了解上司风格?
- 3, 如何执行上级要求?
- 4, 如何反馈不同看法?
- 5, 如何履行上司授权?
- 6, 如何处理跨级指示?
- 7, 如何获得上司支持?
- 8, 如何促进上下效能?
- 9, 如何争取职业发展?



平行协作实战案例

完整版1天

- 1, 如何更好地理解对方 ?
- 2, 如何处理同事的关系 ?
- 3, 如何解决意见的冲突 ?
- 4, 如何克服本位的阻滞 ?
- 5, 如何面对同事的指责 ?
- 6, 如何影响他人的回应 ?
- 7, 如何推动成果的达成 ?
- 8, 如何面对彼此的隔膜 ?



情境回放：

新年度开始，你刚刚开完公司的年度经营业绩会回来。你已清楚地知悉了公司已明确的年度业绩目标（包括具体的财务指标与非财务指标），及组织要求的相关工作计划与整体部署安排。但今年，由于受外部大环境的影响及我人力匮乏等原因，对你和你的团队都有些挑战，这让你感到了与以往不一样的压力。



目标观想：

请问你打算采用何种管理行为，让本团队成员都能以传承受力与分解指标，以更为有效地保证目标计划的落实与任务的执行呢？



备选行为：

A、我会向各团队成员宣告：公司今年的年度目标为何，并重点指出：目标完成与否，将与本团队和个人切身利益之紧密关系。这样，以激发各成员的竞争意识与内在动力，并有利于与公司其他团队做横向绩效之比较。

B、我决定充分信任团队下属的工作自主性，要求大家：依据公司确定的工作目标值，来自行拟定个人的具体绩效指标，并以此为准，严格付诸执行。这样，以激发各团队成员的自我承诺与目标必达之企图心。

C、我会根据每个成员的岗位职责、能力水平、资源条件、工作态度之不同，以公司年度绩效目标为执行标准，亲自为每一岗位针对性地仔细分解其个人绩效之要求，以确保“人人头上有指标”。

D、我会根据每个成员的岗位职责、能力水平、资源条件、工作态度之不同，与各成员个别研讨其自身的具体绩效目标值，再依据各人情况的汇总来适当调整团队的总目标值，以使本团队的总目标值符合当前实际绩效水准。

E、我会向各成员宣告：公司今年的年度目标为何，并与各成员一起对公司下达的绩效指标加以分析后，从中厘清本团队的绩效要求，共同研拟实现的策略。

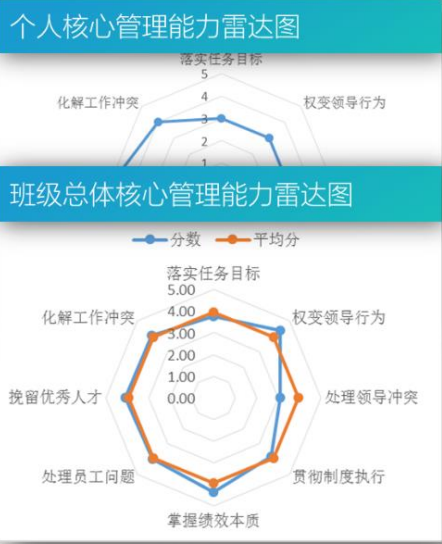
F、其他.....



能力测评：

《管理行为的四个魔法球》培训项目中使用的关键行为事件（即实战案例）的竞赛结果，可用于学员对自身各项核心管理能力进行测评对照。通过收集学员提交的案例答案，整理输出**个人核心管理能力雷达图**、**班级总体核心管理能力雷达图**，并针对较为薄弱的核心管理能力推荐相应课程。

核心管理能力	能力描述
落实任务目标	能根据公司战略目标及相关方针，按既定的组织目标，进行任务分解，并驱动团队共识；能对下属予以物质与精神激励，传递压力、鼓舞士气，激发团队动力；能形成整体一致的明确分工与行动计划。
权变领导行为	能基于组织目标和团队各成员的工作能力与态度状况，采取恰当的管理风格，匹配精准的领导行为，以此来促成团队整体的高效成果。
处理领导冲突	能把握向上管理的核心要点，有效处理与上级的关系，以成熟的心智处理领导冲突，推动工作开展，赢得上级的信赖。
贯彻制度执行	为保证组织的正常运营和成果输出，能够有效地进行组织制度的贯彻和流程建设，并形成各团队成员对相关制度机制的遵守与执行，并推动其自动运转及持续优化。



【可选】个人辅导：

在《管理行为的四个魔法球》培训项目结束后，冯简老师依据每位学员管理能力落差进行一对一辅导，针对个性化薄弱环节因材施教，**对实际管理难题深入分析并提供解决方案**，帮助学员优化管理心智。



学员提供管理案例，导师提供优化建议			
序号	时间段	姓名	所在部门
1	10:00-10:50	***	***
<p>辅导问题及困惑</p> <p>背景：毕业后进入平安。09年进入平安信托，一直在财务部，去年晋升为数据管理团队成员，目前团队人数还在扩充，目前困惑是跨部门的推动，由于时常需要外借，导致跨部门（运营）有抵触心理，性格特质是自省、理性，专业能力值，说服力、影响力不足，目前与人打交道时会有恐惧感，对于团队未来发展没有想法。</p> <p>建议：</p> <p>①首先可以脱离出主管的角色，看成是整个接口关系的虚拟管理者，消除恐惧，而不拘泥于部门主管管理模式，清晰看到操作轨迹能更好解决事情、处理人际关系。关注人性。</p> <p>②需要加强影响力，需要给自己催化，进行角色、心智转换，多思考团队战略未来发展，对团队人才也有好处。</p> <p>③加强人际关系，消除人与人之间的隔阂，稍微改变一下沟通方式，而不是直接指出别人错误。沟通时迎合对方利益，寻找彼此认同，促进人际关系，造成良性循环。</p> <p>推荐书籍：</p> <p>罗杰斯·阿诺德的《7秒钟抓住你自己》（增强沟通能力）。王阳明的《传习录》（修心学）。</p>			



【讲师简介】

- ◆ **亿万版权课程原创人**（管理行为的四个魔法球、经营行为的四个魔法球、行为管理高尔夫、连接用户的力量），**连续十年“客户续约率”96%**
- ◆ 清华、北大、深圳前海股权交易中心等机构的客座教授和特邀导师
- ◆ 曾在腾讯科技、中兴通讯等企业担任过职业经理人及高级顾问
- ◆ 毕业于厦门大学研究生院
- ◆ 授课经验：【22家“世界五百强”】特邀授课经验、【120多家“中国五百强”】特邀授课经验、【2000多家“中小本土企业”】特邀授课经验、【62000多名“商界精英人士”】特邀授课经验



【典型客户】

其服务过的典型企业，包括有招商银行（15期）、广发银行（7期）、宁波银行（5期）、中投证券（8期）、兴业证券（3期）、国海证券（4期）、平安信托（6期）、中国人寿（2期）、信诚人寿（8期）、泰康人寿（4期）等金融业客户；

万科地产（12期）、保利地产（2期）、招商地产（3期）、中粮地产（2期）、和记黄埔、佳兆业（2期）、鸿荣源（4期）、京基（2期）、龙光（2期）等地产业客户；

中国移动（191期）、中国联通（37期）、中国电信（48期）、华为（5期）、中兴（7期）、艾默生（4期）、京东（11期）、完美时空（3期）等通讯及互联网客户；

中航国际（14期）、越秀集团、南方航空、美的集团（8期）、三一重工（7期）、周大福珠宝（2期）、大族激光、百丽集团、美特斯邦威等各行各业数千家龙头企业及知名民营企业！

@中航国际经理人学院崔璐老师：

冯老师非常敬业，也是我们最好的外聘导师之一，我司已连续采用了9期，作为集团干部的指定认证必修课！

@中投证券副总裁李少非总：

大家一起举杯，感谢冯老师连续4期，让我们全国营业部的总经理们，受益匪浅！

@中信证券范总：

三年前就听过冯简老师的课程，三年后再见，已经感受到他从老师到大师的蜕变！

@兴业证券总部人力戴总：

全国各地的老总，回到酒店都还在意犹未尽，对我们的“金狮计划”帮助很大！

@工信部江苏通信管理局许副局长：

感谢冯老师，这次带给我们的各位处长们，这么酣畅淋漓的一场智慧PK！

@工信部江苏通信管理局许副局长：

感谢冯老师，这次带给我们的各位处长们，这么酣畅淋漓的一场智慧PK！

@广发银行信用卡总部授权认证班：

我们这次提早三个月，才预约到冯简老师的档期，请大家绝对要珍惜这次学习！

@广东电网青年干部班：

冯简老师独树一帜的大师级课程设计，让我们体验到什么叫“4D培训”！

@中国移动集团设计院冯院长：

冯简老师的课，与实践结合相当紧密，这次我们各项评估均为满分，我们各地分院也多次引入多期！

@广东移动学院认证班：

冯老师带来的情境实战案例，带来了阵阵欢声，让人品味无穷，尽享智慧美味！

@深圳供电局邓主任：

真希望我们接下来的5天，都能继续上冯老师的课！

客户见证

 中国建设银行 China Construction Bank	 中国邮政储蓄银行 POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA	 中国银行 BANK OF CHINA	 中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA	 中信银行 CHINA CITIC BANK 信用卡中心 CREDIT CARD CENTER	 广发银行 CGB	 招商银行 CHINA MERCHANTS BANK
 东莞银行 BANK OF DONGGUAN	 宁波银行 BANK OF NINGBO	 海通证券 HAITONG	 中国银河证券 CHINA GALAXY SECURITIES	 兴业证券 INDUSTRIAL SECURITIES	 国海证券 SEALAND SECURITIES	 安信证券 ESSENCE SECURITIES
 国信证券	 中国中投证券 CHINA INVESTMENT SECURITIES	 华泰证券 HUATAI SECURITIES	 世纪证券 CENTURY SECURITIES	 中国人寿 CHINA LIFE	 泰康人寿 TAIKANG LIFE	 信诚 人壽保險
 vanke 万科	 京基地产 KINGKEY REAL ESTATE	 中信地产 CITIC REAL ESTATE	 保利® 地产	 招商地产	 華潤 与自然携手 改变生活	 越秀集團 YUEXIU GROUP 不斷超越 更加優秀
 鸿荣源地产	 金地集团 Gemdale 科学筑家	 AIMU 安集团	 和記黃埔 Hutchison Whampoa	 中粮地产 COFCO PROPERTY	 百仕達地產有限公司 Sinolink Properties Limited	 华强物业 HUANG PROPERTY SERVICES
 中国移动 China Mobile	 China unicom 中国联通	 中国电信 CHINA TELECOM	 中国邮政 CHINA POST	 美的 Midea	 KONKA 康佳	 ZTE 中兴
 FOXCONN 富士康科技集團	 OPPLE 欧普照明	 Skyworth 创维	 Panasonic 松下電器	 TOYOTA	 中航工业 AVIC	 富安娜 FUANNA
 中国南方电网 CHINA SOUTHERN POWER GRID	 国家电网 STATE GRID	 EMERSON Network Power	 芒果网 mango city.com	 Kingdee	 广东省粤电集团有限公司 GUANGDONG YUDEAN GROUP CO., LTD.	 完美时空 PERFECT WORLD
 南方都市报	 JD.COM 京东	 BeLLE 百丽	 周大福 CHOW TAI FOOK	 深圳水务集团 SHENZHEN WATER GROUP	 SANY	 HAN'S LASER 大族激光