



SIMITRI 课程目录 2024版

SIMITRI GROUP INTERNATIONAL





Simitri

- **公司介绍**
- **标准课题分类介绍**
- **定制案例** (两个)
- **联系我们**

SIMITRI GROUP INTERNATIONAL



GLOBAL PRESENCE 全球交付

思米驰是许多跨国企业的全球战略合作伙伴，在世界各地设有多个分支，100%由总部控股，使用本地语言交付，为企业的人才发展项目提供全球统一且兼具本土化定制的方案。



BUSINESS EXPERTISE 实战企业高管

顾问均是来自在财富 1000强企业中工作的高级管理者与领导者，其丰富的实战经验能确保学习的实用性。



PROVEN CONTENT 专业课程研发

专属的课程研发团队，其专注于市场调研和持续学习，从大量的项目中积累了丰富的研发和定制经验，将自身专业知识和业界最有效的学习工具相结合，确保项目设计的高效，实用和互动。



AGILITY 量身定制

根据客户不同的需求，可对交付方案做量身定制。50%以上的工作投入在项目交付前对客户需求的了解、分析与方案设计。

思米驰成立于2003年，专业领域包括领导力、沟通技巧、市场营销以及个人绩效的提升。

项目交付形式多样化，包括但不限于高度互动的面授研修班、一对一高管教练、网络授课、网络平台学习、行动计划、行动项目学习等。





Simitri


中基层管理者

中高层管理者

销售人员

其它通用





针对中基层 管理者的课题

说明：

- 此课题清单为标准课程，仅做示例，如果客户需要的课题不在清单中，欢迎通过电话或电子邮件的方式咨询Simitri。
- Simitri的课程研发团队可以根据客户的需求定制课程，包括时长（短期或长期）和课题。
- 标准课程多是1-2天的课时，附件的课程大纲中2天版本的课程都有1天版本，可以根据客户需求提供。

针对中基层管理者的课题

变革管理和应对
成长心态/思维模式★
成长型思维模式的职场应用 NEW
处理有挑战性的对话★
打造女性高管的个人品牌 NEW
打造团队问责文化 NEW
赋能你的团队 NEW
管理高绩效团队★
管理核心技能
管理利益相关者★
管理虚拟/远程团队 NEW
和员工进行职业发展对话★
职场中的代际沟通：如何管理多年龄层团队 NEW

绩效管理对话★
坚定自信的沟通技巧
教练技巧★
经理对团队战略思考和规划★
领导力：建立团队心理安全感 NEW
情境领导力★
情商管理（经理人版）
提高决策质量的批判性思维 NEW
团队激励：提升员工参与度★
问题分析与解决★
向上沟通 NEW
针对经理人的DiSC评估 NEW

点击课题以了解更多

标注★的课题同样适合中基层，根据学员级别差异、授课深度和案例会有所调整。

核心模块

- 了解 VUCA世界
- 正确的心态/思维
- 体验式学习
- 在变化中掌握控制权
- 加速变革流程（管理一个变革项目）
- 在变革中领导我的团队
- 成为VUCA经理人：
 - Visionary
 - Understanding
 - Clarify
 - Adaptability

课程概述

此课程帮助经理人在组织和团队中有效地管理和推动变革。导师会通过多个体验式学习活动，帮助学员了解当今商业环境中的VUCA世界(Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity)，带领学员探索人们对变革的正常反应，并在此基础上教授学员如何在变革中培养正确思维和掌握控制权的行为。学员会学习和实践针对如何管理变革并加速其进程的科特八步法，此方法在职场中被广泛应用并证明非常有效。课程还会帮助学员如何在变革中成为一名有效的VUCA经理人(Visionary, Understanding, Clarify, Adaptability)，通过实际工具和技巧的讲解，帮助学员带领其团队整体及个人成员成功管理变革。

学习目标

- 完成此课程学习后，学员将会：
- 了解人们面对变化时的自然反应和过程（变革管理的基础）
 - 帮助团队成员在变革中培养正确的思维和掌握主动权的行为
 - 学会科特变革管理的八步法（理论和实践练习）
 - 通过VUCA变革经理人的技巧学习，减少团队对变革的抵触，制定具体策略和行动计划以加速对变革接受的过程



核心模块

- 了解你的世界
- 成长与固定心态
- 衡量心态
- 培养成长心态
- 寻找内在动力
- 发挥主人翁精神
- 支持他人的成长心态

课程概述

此培训帮助学员为自己和他人建立持续发展/改进的心态而提供有效的工具、技巧和策略。以Carol Dweck的模型为基础，培养学员相信“自己的才能得到发展”的心态和信念，这将很大程度影响他们在职场的行为和成功机率。

课程中，导师会引导学员评估自己的成长和固定心态(Growth and Fixed Mindset)，然后通过探索工具，学习技巧以增强成长思维方式，同时最大程度地减少导致固定思维方式的习惯。基于以上的学习，学员将会实现良好的自我掌控、内在动力和获得更多的信心，以确保其在变革时期能够成功。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 拥有专注于持续改进和追求新机遇的心态
- 在企业变化/变革和不确定的环境下提升信心、提高绩效
- 使用应对策略来管理导致消极或僵固心态的想法和行为
- 作为团队成员或领导者，承担其在职场的角色和责任



核心模块

- 成长型思维模式
- 在我的思维中运用成长型思维
- 保持韧性
- 在目标和决策制定中运用成长型思维
- 锻炼毅力

课程概述

Simitri的“成长型思维模式的职场应用”培训高度互动，让学员有机会讨论并练习在不同情况下有效应用成长型思维模式。基于Carol Dweck的研究，这一课程的核心理念是，一个人相信自己的才能可以被开发的程度，将最终影响其在职场中的行为和成功。

在培训过程中，学员将探讨如何将成长型思维方式应用于思考、目标和决策制定。我们还将探讨韧性和毅力对自身和整个组织的重要性。学员将感受到更高水平的控制力，并且有信心在变化的时期能够取得成功。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 制定应用成长型思维模式的策略
- 深入了解如何拥抱挑战并将失败视为新的机遇
- 了解韧性的重要性以及培养毅力的方法和步骤



核心模块

- 棘手的状况 vs. 棘手的人
- 处理有挑战性对话的规划流程：
PACES模型
- Purpose：明确我的目标
- Audience：了解对方
- Channel：选择最合适的沟通方式
- Emotions：管理我的&他人情绪
- Structuring the Conversation：
构建对话

课程概述

此课程帮助学员掌握必要的心态、技能及工具，从而进行有效的商业对话，尤其是当谈话主题具有挑战性、令人不愉快，甚至涉及坏消息的时候。

课程中首先会探讨什么因素会让谈话变得有挑战性，如时间紧迫、情绪激烈、棘手的人等。在这类情景下，导师将教授学员如何通过PACES模型来管理有挑战性的对话，包括制定谈话目标、明确对方需求和驱动力、选择最合适的沟通方式、管理自我和对方的情绪以及最后如何落实到具体构建对话信息。

学员在了解其可能面临的障碍后，可以积极有效地为这些重要谈话做更好地规划。

借助以上的学习，在处理有挑战性的话题时，学员能通过高效沟通来进行更具参与性、建设性以及富有积极意义的对话。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解让对话变得具有挑战性的可能因素，比如棘手的状况 vs. 棘手的人
- 具体学习PACES模型的使用以及实践练习，管理有挑战性的对话
- 通过明确对话目标来制定具体策略，以更加巧妙的方式传递不愉快的信息
- 了解对方需求、驱动力以及职场风格，选择合适的谈话方式，有逻辑性的构建对话信息，确保对方愿意倾听并能理解信息
- 在遇到对方抵触或反对时，能有效地管理自我和他人的情绪，确保对话能顺畅进行



核心模块

- 个人品牌价值
- 建立女性高管的职场自信
- 展示能力
- 积极表达观点/意见
- 通过故事增强沟通的感染力
- 应对性别挑战
- 与职场导师建立有效联系

课程概述

Simitri的“打造女性高管的个人品牌”课程，从女性管理者的视角，帮助其打造个人高管品牌，探讨并解决其职场中因为性别不同遇到的各类挑战。

课程中我们将探讨如何打造个人品牌的策略和方法，帮助女性管理者在竞争极强的商业环境中有效建立职场自信，发挥其个人优势，有效展示个人能力。课程会特别侧重一些核心软技能的学习，包括如何有效表达自我观点以及如何通过有感染力的故事来实现沟通的目的等。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 通过增强的自我意识了解并展示独特的个人品牌价值
- 学习有效沟通技巧，确保自己的意见和想法能够有效传递给听众并得到对方的认可
- 能够在竞争极强的商业环境中，与他人互动时表现出更高的自信



核心模块

- ❖ 问责与责任的区别
- ❖ 问责的三个层面
 - 个人
 - 团队
 - 组织
- ❖ 问责阶梯
- ❖ 和员工的“契约式”对话
- ❖ 构建问责文化的5个步骤
- ❖ 鼓励同侪问责制

课程概述

团队问责文化可以帮助管理者减少专门用于监督和处理平庸和糟糕业绩的时间，帮助员工获得关键技能、自信和自立，同时组织从增加参与度、绩效和生产力的中获益。作为管理者，能够鼓励个人在没有持续监控和负面后果威胁的情况下承担责任，是非常重要的。

学员将重点讨论什么是问责制，它与责任和授权有何不同。培训将探讨学员作为管理者在创建团队问责文化中的重要角色，并学习与团队成员进行“契约式对话”的技巧。

学员还将学习问责制的实践层面，如“控制的影响圈”、建立团队问责文化的5个步骤以及“你允许的即是你认可的”概念。通过培训，学员将掌握新的工具和技巧，了解如何让自己和团队成员更愿意主动承担责任，如何帮助他人发挥作用，以及如何通过创建团队问责文化来取得更好的团队绩效。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 了解问责与责任的区别
- ▣ 清楚地知道作为管理者“问责机制和文化”意味着什么
- ▣ 成为打造团队问责文化的管理者，学习具体如何打造的技巧和方法
- ▣ 知道如何与团队成员进行“契约式对话”



核心模块

- 自我意识
- 从控制到赋能的转变
- 委派/赋能
- 成为敏捷领导者
- 技能/意愿模型
- 促进协作
- 鼓励自我解决

课程概述

Simitri的“赋能你的团队”培训课程通过对思维和技巧的学习，帮助管理者消除可能限制团队成长、创造力和信心的障碍，并为他们的团队带来更高水平的自主性和独立性。

在培训期间，参与者将学习如何创建一个“赋能环境”和“自我解决方法”，这将有助于确保整个团队最大化地利用其时间、资源和生产力。

课程中参与者将学习赋能的实践方面，例如如何支持他们的团队，了解团队成员的个人优势，建立信任，接受变革重的不确定性，给予指导，进行教练，委派和分享权力等。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 作为管理者，在团队管理中提升“赋能”思维
- 学习赋能团队成员及整个团队的具体策略，方法和技巧
- 通过创建一个高绩效的环境来实现更好的团队及业务成果



核心模块

- 了解高绩效团队
- 高效团队发展模式：GRIP
- Goals：建立目标与策略
- Roles: Skill/Will 教练技巧，团队激励与授权
- Roles: 提升团队成员的知识、技能和行为
- Roles: 给予反馈
- Interpersonal Relationships: 建立人际关系
- Process：团队流程

课程概述

此课程帮助经理人了解高绩效团队发展流程，通过学习管理团队的方法和技巧，来打造高绩效团队。

课程重点是“如何”创建高绩效团队，包括制定团队目标、确定愿景、明确职责分工、制定流程和程序以及处理人际关系等。

在整个课程学习中，采用案例研究、个人和小组练习以及角色扮演的形式，帮助学员通过提升教练技巧来增加团队激励与授权，同时通过具体“三步法”工具来提升团队成员的知识、技能和行为。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 明确其将要面对的团队动态变化（高绩效团队4个阶段）以及如何将团队推动到下一阶段
- 建立团队目标和愿景，促进团结，增强责任感
- 更好的了解团队成员的优势和意愿，确保职责清晰，发挥个人潜力最大化，提升团队整体能力
- 与团队成员以及在团队成员间建立密切关系，培养富有成效的工作关系
- 制定有效的团队流程和程序，确保团队绩效



核心模块

- 成为管理者
- 了解你的团队
- 调整你的管理方式
- 激励团队成员
- 给予指示
- 提问的重要性
- 权力下放与授权
- 绩效管理
- 给予反馈

课程概述

此课程传授管理的核心技能，帮助管理者通过管理别人来取得成效。培训班期间，学员将学会“如何”进行管理，包括设定目标、调整管理方式、权力下放和给予反馈等。

此培训会帮助管理者了解他们所需承担的更多职责，培养其有效履行这些职责的技巧。

培训班结合了互动式讨论、练习、角色扮演和案例分析等各种培训方式，帮助学员巩固与强化核心管理知识。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 认清公司和团队对于经理角色的期望
- 了解管理能力以及学会获得这些能力的方法和工具
- 通过创造团队高绩效环境和发展团队能力来实现更多业务成果
- 了解自己的管理风格，同时更重要的是，如何根据情境和团队成员的不同来调整管理风格 和方法



核心模块

- 了解利益相关者
- 映射我的利益相关者
- 建立密切关系
- 调整你的风格
- 提升个人品牌
- 满足对方期望的交付
- 远离自我导向：欢迎观点的多样性

课程概述

此课程通过理论与实践相结合的方式，帮助学员学习如何有效管理组织内外部的利益相关者，并与其建立高质量且长期稳定的关系。

课程中，导师会首先辅导学员使用利益相关者图表工具，根据工作中对方角色，权力程度以及与学员接触级别等因素，绘制《利益相关者映射图》，这是学习管理对方的技巧、工具和制定具体策略的重要基础。之后学员会学习具体方法和工具，比如如何与对方建立信任和融洽的关系、挖掘别人的观点和需求、根据情境和对方需求调整自己方式、打造个人品牌、如何交付能满足对方期望的方案等，以实现双方互惠互利的长期合作关系。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解互惠关系的重要性，通过利益相关者图表，明确其需要建立关系的对象以及具体如何落实
- 学习管理利益相关者的具体技巧和工具，并能根据所处情境和对象的不同而及时调整方法与策略，与其建立信任关系
- 避免自我导向，认识到多样化观点的价值并通过了解他人的观点来更好地与他人沟通合作，从而推动合作成果
- 学会如何通过言谈举止等多方面来树立个人品牌，提升他人对自己的信任度



核心模块

- ✔ 打造高绩效虚拟团队
- ✔ 目标和角色
- ✔ 建立团队融洽关系
- ✔ 赋能你的团队
- ✔ 远程沟通技巧
- ✔ 建立团队流程
- ✔ 跨文化管理（可选）

课程概述

Simitri的“管理虚拟团队”培训针对虚拟团队的管理者，帮助其更好的了解虚拟团队的特点及特殊挑战，通过不同管理策略和方法的深入学习来提升团队的绩效。

此课程专注于虚拟团队的管理技巧，包括高绩效团队的目标设定，发挥不同成员的角色，如何在虚拟环境中增强与团队的沟通，建立融洽关系，以及如何简化团队流程等。

课程将使用多种个人和团队活动以及角色扮演，帮助参与者更好地理解他们的虚拟团队管理风格，实践所学模型和技巧，让培训有效落地。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 更好地了解作为虚拟团队的管理者的角色及面临的挑战
- ▣ 学习打造高绩效虚拟团队的策略,方法和技巧
- ▣ 与虚拟团队成员建立融洽的并富有成效的关系
- ▣ 通过电话和邮件等方式提供和接收反馈以提高绩效



核心模块

- 和员工做职业发展对话的价值
- 职业发展对话三步：现状-目标-执行
- 明确我的价值观、兴趣、性格和技能
- 设定职业目标
- 制定发展计划
- 职业规划对话（流程和模板）

课程概述

此课程帮助学员（经理人）学会如何与其员工进行职业发展对话，包括具体流程和技巧。在对话中，经理人会帮助员工思考其职业现状、自身的价值、优势及需求，从而确定未来的职业目标。

课程中反复出现的一个主题是进行规划，这是因为任何一家公司都存在常规和非常规的职业发展机会。通过此课程，学员将学会如何帮助员工了解未来的职业趋势，思考创新式职业发展路径和具体制定其发展计划。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 更深入地了解其团队成员（个人价值观、兴趣、优势、技能及目标）
- 可以帮助其员工探索在组织内职业晋升的不同方法和机会（阶梯vs格子）
- 学会和员工组织职业发展对话的具体流程和模板
- 帮助其员工制定短期和长期的职业目标
- 学到多种工具和技巧帮助其员工制定具体发展计划和策略



核心模块

- 了解职场中不同年龄层的行为特点
- 和不同年龄层员工的有效沟通
- 深入了解员工个人，有效激励员工
- 有效激励
- 处理抵触
- 调和年龄差异

课程概述

Simitri的“如何管理多年龄层团队”帮助管理者了解职场中不同年龄层的行为特点，提升职场代际沟通和管理，提升团队绩效。

在当今的团队中可能包括三代人，很多管理者在面对新生代的管理，遇到各种挑战和不适应，因为他们对于沟通和协作有不同的想法。要有效管理一个多年龄层的团队，管理者需要了解不同年龄层员工的特点，然后进一步了解其个人，才能量身定制管理策略和方法，有效激励员工，克服冲突，发挥每一代人的优势。

通过此课程的学习，参与者将认识并欣赏不同年龄层员工的特点，优势和潜能，努力打造一个最大化所有团队成员潜力的团队环境。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 提升在工作中和不同年龄层员工的沟通和管理来提升团队整体绩效
- 学习如何作为经理人有效激励不同年龄层的员工
- 为员工/团队打造一个包容性强且积极向上的团队氛围，帮助其发展



核心模块

- 了解绩效管理
- 绩效管理对话的规划：三步法
- 构建绩效管理对话的五阶段工具
- 设立绩效目标
- 了解团队成员的观点
- 作出评价，给予反馈
- 激励团队成员
- 应对棘手情况
- 共同制定行动规划

课程概述

此课程是培养经理人通过与员工做有效的‘绩效管理对话’来提升团队成员工作表现的技能。

课程注重“如何”实现员工发展和绩效管理对话，包括设定目标、了解对方观点、激励团队成员以及给予有效反馈等。课程将教授学员很多实用工具，让其在培训结束后可直接在工作中运用实践，比如用来做绩效管理对话规划的三步法和构建对话的具体五阶段工具。

课程还会讨论经理人在开展高效的绩效管理对话时所需具备的软技能，包括建立信任、了解团队成员、根据对方具体情况和情境来调整策略等。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解团队成员特别是其需求与动力
- 为团队的每个成员设定绩效目标，确保其承担取得成果的责任
- 掌握激励团队的具体方法和技巧，提升绩效
- 传递清晰、简洁的绩效管理信息
- 以专业的方式处理棘手的情况及团队成员



核心模块

- ✔ 职场的自信沟通
- ✔ 沟通的不同程度
- ✔ 定义我的目标
- ✔ 打造正确的影响力
- ✔ 自信沟通的技巧
- ✔ 有效处理阻力
- ✔ 学会说“不”

课程概述

此课程将帮助学员学习自信沟通技巧的重要性和具体方法；如何开发自信沟通技巧的工具包并在不损害与对方关系的情况下实现目标，提升自信沟通的能力。

培训导师将帮助学员反思什么是自信的沟通和其应用的场景，并帮助学员构建可以练习所学技能的具体工作案例。学员可以学会如何恰当地表达想法、表露情感、提出建议，学会说“不”，并有效处理对方的阻力。

导师还会传授如何确保消息传达一致性的方法。在自信的沟通中，说话的方式与说话的内容同样重要。措辞、语音语调和肢体语言都能影响到你是否能够留下正确的印象。所有这些内容都会在课程中进行探讨，以帮助学员更好地建立与别人的人际关系。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 了解职场中被动、自信和好斗的交流方式之间的区别
- ▣ 学习自信沟通技巧的重要性和具体方法及技巧
- ▣ 根据个人和情境的不同而使用不同的自信沟通技巧
- ▣ 学会在不破坏和对方关系的情况下如何处理对方的阻力，并在恰当时候说“不”



核心模块

- 制定教练和绩效目标
- 给予指示（指令式教练）
- 有效提问（非指令式教练）
- GROW 模型
- 给与反馈（指令式和非指令式教练）
- 有挑战的场景1：困难的反馈
- 有挑战的场景2：管理缺乏动力的团队成员
- 全盘运用：OTMAC模型

课程概述

此课程通过教练技巧的具体学习，帮助学员在管理中更有效地提升团队成员以及团队整体的业绩。

课程将涉及大量案例研究和分析，并注重学习“如何去做”，包括设定目标、指令式和非指令式教练方法、授权予团队成员、提供有效反馈信息。导师还会通过两个典型模块的研究，带领大家具体学习如何给予“有困难的反馈”和“管理缺乏动力的团队成员”。整个课程中，学员还将探索成为高效教练所需的软技能，包括了解你的团队成员、建立融洽关系、提出问题和倾听。

此课题我们有两种不同课程设计，分别为通用教练技巧和以GROW模型为主导的教练技巧。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解其作为经理人在培养团队成员过程中所承担的责任
- 通过大量真实案例的探讨，学习具体教练技巧和方法，包括指令式和非指令式以及GROW模型和OTMAC模型
- 了解反馈的价值，在日常工作中及时给予团队有效反馈，帮助其发展和进步
- 通过提升教练技巧，让团队成员创造更好的绩效，从而为整个组织带来更多的价值



核心模块

- 对自己团队战略思考
- 目标金字塔
- 第一步：诊断
(GRIP模型做团队现状分析)
- 第二步：设计
(设定团队目标)
- 第三步：交付
(制定团队策略和行动计划)
- 带领团队前进
- 与团队沟通战略

课程概述

此课程旨在帮助领导者/管理者学习如何对自己的团队做战略思考和规划。

“Now-Be-How”模型，是通过从团队现状诊断，到目标和愿景制定，再到最为重要的具体如何落实策略和行动计划，以实现发展团队的目的。

课程将战略规划流程划分为战略诊断、战略设计和实施战略三个主要阶段。教授学员学习和使用各种工具，比如“Now-Be-How”三步法模型、GRIP工具、SWOT工具、四支柱战略框架和3E (Educate, Expose, Experience) 工具等，根据内外部商业环境来制定战略计划，从而掌握对团队战略思考技能。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 分析组织和团队的内外部环境，将管理的关注点从具体任务管理转向大方向的团队战略管理
- 战略规划流程“Now-Be-How”三步法模型：战略诊断、设计与实施
- 学会如何使用GRIP工具分析团队现状
- 制定团队的目标和愿景并确定具体行动计划的优先顺序
- 评估团队知识、技能和行为，通过3E工具的学习和使用，制定团队个人发展计划，继而实现团队整体能力的提升



核心模块

- 为团队构建心理安全
- 积极心理学在工作场所的应用
- 为团队构建心理安全
- 运用情商进行有意义的对话
- 管理自我和情绪
- 预防职业倦怠
- 压力减轻技巧
- 积极的团队管理

课程概述

Simitri的“建立团队心理安全感”课程是一个高度互动的课程，旨在探讨心理安全对个人、团队绩效以及组织保持竞争力的重要性和益处，帮助管理者有效管理团队。课程还将深入讨论预防职业倦怠和减轻工作压力的方法及技巧。

课程中学员将探索如何应用PERMA心理幸福感模型，创造一个鼓励好奇心和学习的工作环境。我们将研究如何有效地运用情商进行沟通、管理情绪，以及如何应用放松等技巧来防止可能影响你和团队的职业倦怠。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解心理安全对个体、团队绩效以及组织保持竞争力的重要性和益处。
- 在和团队成员对话时有效运用情商、同理心和倾听技巧。
- 积极应用放松技巧来充电并减少压力的影响。



核心模块

- 领导与管理的区别
- 了解自己领导力风格
(领导力风格测评)
- 了解你的下属
(技能/意志矩阵)
- 运用不同的领导风格
- 委派工作和授权
- 构建有效的反馈对话
(OTMAC工具)

课程概述

此课程涵盖了重要的管理技能 – 情境领导力，教授学员如何通过“发展团队和个人”来取得整体绩效。课程的重点是帮助学员了解自我领导力风格以及团队成员的技能与意愿，之后根据对方个人和所处情境来有效调整领导风格与方法。成功的管理者不应千篇一律，关键在于如何读懂情境和个人(技能/意志)，相应进行适时地调整以实现最大化结果。

课程中导师还会帮助学员学习管理的其它核心技能，比如如何有效地委派工作和授权以激励团队成员、提升绩效。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 作为管理者和领导者，了解自己的责任以及他人对自己的期望
- 对自己的领导风格、优势以及需要改进的地方建立良好的认知
- 学习如何根据情境和团队成员个人的技能及意愿，调整和运用合适的领导力风格与方法
- 有效委派工作和授权，激励团队成员、提升绩效
- 通过OTMAC工具来有效构建反馈对话，使得团队成员从中受益



核心模块

- 情商测评&报告解读
- 做一名高情商的经理人
- 情商管理的4项核心技能
(EI 2.0矩阵模型)
- 自我意识
- 自我管理（成长心态）
- 体验式学习
- 社交意识
- 团队管理：领导力中的“乘数”和“减损”效应

课程概述

Simitri《情商管理》课程充满乐趣、互动和吸引力，该课程面向带领团队和下属的经理人，探讨情商的四项核心技能。课程不仅阐述情商这一概念，而且探讨了经理人可以如何提升他/她的情商以及运用高情商来管理团队，这包括需要培养怎样的心态和行为。这些内容已远远超出了情商的基础知识。

该课程的一项重要内容是发展个人（自我意识和自我管理）和社交能力（社交意识和关系管理）。在此基础上，你才能采取正确的策略来保持积极的心态，应对压力，领导团队和下属个人，以及与同事，领导和其他利益相关者建立良好的关系，从而在短期内提升业绩。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解他/她在工作场所表现的情商行为
- 能够在工作场合机智地运用情商，提升自我管理和社交能力，同时带领好团队和下属
- 学习为了提高在工作场所的情商运用能力所需要采取的具体方法和行动，覆盖个人发展和团队发展
- 更好地知己知彼，管理好团队，提升自己与同事，领导以及其他利益相关者的协作



核心模块

- 批判性思维与自动化思维
- 自我评估
- 采用批判性思维技能组合
- 批判性思维过程
 - 确定背景
 - 分析问题
 - 生成可能的解决方案
 - 应变措施
 - 沟通与创造价值

课程概述

Simitri的“提高决策质量的批判性思维”培训向学员提供了清晰思考问题和选择有效解决方案所需的技能。

在课程中，我们将探讨理解和解决问题的批判性思维。通过批判性思维的五个步骤，学员将了解在未来做出更好的商业决策时需要经历的五个阶段。

此外，我们还将讨论学员在课程结束后仍可以继续使用的一些工具，以确保他们的“决策”在当前的商业环境中是现实和可行的。

这种方法的一个关键要素是每个阶段的正确沟通技巧。无论是提出正确的探究性问题以找到问题的根源，还是积极倾听以质疑阻碍发现理想解决方案的假设，从而传递正确的价值以获得认同。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 将更高水平的批判性思维带入工作场所
- 明确界定问题，创造更好的解决方案
- 打破限制工作场所有效决策的障碍
- 运用有效工具为组织找到最佳决策



核心模块

- 识别员工动力和参与度
- 了解管理者的角色
- 影响力范围
- SCARF激励模型
- 提高参与度的策略
- 对话的力量
- GROW模型
- 行动计划

课程概述

Simitri的“团队激励：提升员工参与度”培训课程针对管理者需要激励、吸引和留住团队的核心技能进行学习和讨论。

导师将带领参与者讨论参与度和留存的驱动因素，并分析每个驱动因素如何应用于学员自己的团队管理中。在此过程中，参与者将找出吸引团队成员更积极参与的方法，并学习如何避免无意中推动团队成员产生不参与和缺乏动力的情绪。

参与者将学习提高参与度和留存的具体“如何做”，包括影响范围、持续对话、反馈与认可、包容性的力量和打造积极的工作环境等。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 学习员工期望的管理能力及其获取方式
- 识别并消除无意中的参与障碍
- 提振士气，重新激励偏离轨道的团队
- 通过创造高绩效的环境来提升员工参与度



核心模块

- 认识解决问题
- 解决问题的五个步骤
- 找出问题
- 分析问题
- 提出潜在的解决方案
- 选择首选方案
- 执行方案
- 创意思维工具
- 批判性思维工具

课程概述

问题分析决策培训班强调高度互动，培养学员掌握清晰界定问题并选择有效解决方案的必要技能。课程上，我们将探讨理性及创造性的问题解决技能，包括五项为什么、力场分析、规避假设和奔驰法(SCAMPER)等。另外，我们还会探讨学员可以使用到的各种工具，从而确保他们的“决定”在其当前商业环境中是切实可行的。

课程的一项重要内容是帮助学员发现其自身解决问题的风格和决策方式，使其能有效地帮助团队解决问题，并引导他人完成问题分析决策流程。

学习目标

- 完成此课程学习后，学员将会：
- 清晰地定义问题，创造更好的解决方案
 - 选择最适合特定情况的决策策略
 - 将更高水平的创造性和批判性思维带入职场
 - 打破限制职场有效决策的障碍



核心模块

- 向上沟通
- 可信度：产生正确的影响
- 兼容性：了解我的利益相关者并调整我的风格
- 连贯性：表达清晰、简洁和有条理
- 管理问答
- 具有说服力
- 应对抵抗和阻力

课程概述

Simitri的“向上沟通”帮助学员管理和组织内不同高层，特别是有挑战的对象，进行有效沟通。通过学习如何了解对方和情景的特点，从而更好地建立自己的沟通策略和方法，打造有说服力的信息并有效表达，让对方更加容易接受自己的方案和提议。

无论如何提升自己的沟通和影响力技巧，在和高层对话时总会遇到各种阻力和挑战，学员还将学习如何有效管理高层的问答，遇到阻力时如何保持镇定和自信，有效回应及解决。通过了解沟通的价值以及如何通过不同渠道有效沟通，学员将更有能力和技巧来实现自己的沟通目标。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 更有效地与组织内的不同高层进行沟通
- 在沟通时通过言行举止打造正确地影响和自信
- 通过多种渠道进行有针对性地沟通
- 根据利益相关者、话题和情况调整沟通风格、策略和具体方法



核心模块

- 现状分析
- 探索我的DiSC管理风格
 - 指导与委派
 - 创建激励环境
 - 发展我的团队成员
- 个人发展规划

注意:

参与者必须在参加此课程之前完成针对经理人的DiSC评估。

课程概述

Simitri的“针对经理人的DiSC培训”互动性高，旨在帮助参与者通过DiSC测评和学习，更深入地了解自己和他人。

DiSC是一种行为评估工具，围绕四种不同的人格特质展开：支配型(Dominance)、影响型(Influence)、稳定型(Steadiness)和尽责型(Conscientiousness)。通过完成测评，个人可以进一步了解自己在指挥和授权、激励和发展团队成员方面的管理风格。

“针对经理人的DiSC测评”是从“DiSC职场测评”进一步发展而来，它侧重于在当今高度互动的 work 环境中获得成功所需的关键管理和沟通技能。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 理解自己在团队管理中的天赋优势和成长潜力。
- 更好地了解如何创建一个有激励性的团队环境。
- 在与团队成员沟通时提高自己的效能。
- 制定个人行动计划，最大化工作场所中的效率





Simitri

针对中高层 管理者的课题

说明:

- 此课题清单为标准课程，仅做示例，如果客户需要的课题不在清单中，欢迎通过电话或电子邮件的方式咨询Simitri。
- Simitri的课程研发团队可以根据客户的需求定制课程，包括时长（短期或长期）和课题。
- 标准课程多是1-2天的课时，附件的课程大纲中2天版本的课程都有1天版本，可以根据客户需求提供。

针对中高层管理者的课题

包容性领导力 NEW
成为企业内部导师
成长心态/思维模式 ★
处理有挑战性的对话 ★
打造高管形象
打造女性高管的个人品牌 NEW
高级演讲技巧
高级影响力
故事的力量 NEW
管理高绩效团队 ★
管理利益相关者 ★
和员工进行职业发展对话 ★
基于信任的领导力 NEW

绩效管理对话 ★
教练技巧 ★
经理对团队战略思考和规划 ★
领导变革管理：领导组织进行变革
敏捷领导力 NEW
内部创业 NEW
情境领导力 ★
问题分析与解决 ★
由内而外的领导力：成功领导者
战略思维和规划
做一名有韧性的领导者
高管一对一教练

点击课题以了解更多

标注★的课题同样适合中基层，根据学员级别差异、授课深度和案例会有所调整。

核心模块

- 成为包容性管理者
- 6C模型:
 - Curiosity 好奇心
 - Cultural Intelligence 文化情商
 - Collaboration 协作
 - Commitment 承诺
 - Courage 勇气
 - Cognizance 认知

课程概述

Simitri的包容性领导力培训通过更好的了解自己与他人，帮助管理者在多元化和协作的工作环境中，管理团队及个人时能更具包容性，发挥不同成员的个人优势，提升团队协作和效率。

团队多样性的维度很多，包括年龄、种族、性别、性取向、教育背景、婚姻状况、宗教、文化、个性和思维方式等，课程会根据受众群体的需求和挑战来侧重相关维度的案例讨论和学习。

此课程帮助参与者发展在工作场所推进公平和平等所必需的思维，工具和技巧，重点是与全方位差异的个体进行包容和协作的工作。通过参加此课程，参与者将认识到这些差异所能带来的独特贡献，并寻求这些差异对促进一个包容和协作的工作场所的益处。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 认识并尊重多元化和包容性工作场所的重要性
- 建立高绩效团队，并释放不同个体人员的潜在优势
- 学习新的思维方式，连接差异，激发团队创新
- 发展有效的管理及沟通技巧以吸引多元化员工



核心模块

- 认识辅导
- 识别角色与分工
- Simitri辅导流程
- 进行首次洽谈
- 设定辅导目标
- 互动式辅导模式
- 结束辅导

课程概述

此课程教授学员如何成为企业组织中一名成功的内部导师，帮助学员树立必要的心态，掌握相应的技能和工具，从而确保受辅导者能从辅导中受益并拥有职业性的成长。

‘辅导’有助于组织转移技能、知识和经验。然而，大多数导师没有学过“如何”进行辅导，他们通常是应用以前学的领导力技能，如教练技能或管理技能。

在整个课程的学习中，学员将学习辅导的实用技能，包括角色分工以及适合辅导关系各个阶段的恰当行为。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解韧性领导能力以及如何获得它们，尤其是在逆境中如何自我成长以及带领团队共同成长
- 通过LSI测评了解自己的领导风格，以及如何适应环境和团队
- 与团队成员建立融洽的关系，并促进有效的工作关系
- 为个人和团队创造更高的贡献和表现
- 有一个具体的行动计划来指导其作为韧性领导者的发展



核心模块

- 了解你的世界
- 成长与固定心态
- 衡量心态
- 培养成长心态
- 寻找内在动力
- 发挥主人翁精神
- 支持他人的成长心态

课程概述

此培训帮助学员为自己和他人建立持续发展/改进的心态而提供有效的工具、技巧和策略。以Carol Dweck的模型为基础，培养学员相信“自己的才能得到发展”的心态和信念，这将很大程度影响他们在职场的行为和成功机率。

课程中，导师会引导学员评估自己的成长和固定心态(Growth and Fixed Mindset)，然后通过探索工具，学习技巧以增强成长思维方式，同时最大程度地减少导致固定思维方式的习惯。基于以上的学习，学员将会实现良好的自我掌控、内在动力和获得更多的信心，以确保其在变革时期能够成功。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 拥有专注于持续改进和追求新机遇的心态
- 在企业变化/变革和不确定的环境下提升信心、提高绩效
- 使用应对策略来管理导致消极或僵固心态的想法和行为
- 作为团队成员或领导者，承担其在职场的角色和责任



核心模块

- ❖ 棘手的状况 vs.棘手的人
- ❖ 处理有挑战性对话的规划流程：
PACES模型
- ❖ Purpose：明确我的目标
- ❖ Audience：了解对方
- ❖ Channel：选择最合适的沟通方式
- ❖ Emotions：管理我的&他人情绪
- ❖ Structuring the Conversation：
构建对话

课程概述

此课程帮助学员掌握必要的心态、技能及工具，从而进行有效的商业对话，尤其是当谈话主题具有挑战性、令人不愉快，甚至涉及坏消息的时候。

课程中首先会探讨什么因素会让谈话变得有挑战性，如时间紧迫、情绪激烈、棘手的人等。在这类情景下，导师将教授学员如何通过PACES模型来管理有挑战性的对话，包括制定谈话目标、明确对方需求和驱动力、选择最合适的沟通方式、管理自我和对方的情绪以及最后如何落实到具体构建对话信息。

学员在了解其可能面临的障碍后，可以积极有效地为这些重要谈话做更好地规划。

借助以上的学习，在处理有挑战性的话题时，学员能通过高效沟通来进行更具参与性、建设性以及富有积极意义的对话。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ❑ 了解让对话变得具有挑战性的可能因素，比如棘手的状况 vs.棘手的人
- ❑ 具体学习PACES模型的使用以及实践练习，管理有挑战性的对话
- ❑ 通过明确对话目标来制定具体策略，以更加巧妙的方式传递不愉快的信息
- ❑ 了解对方需求、驱动力以及职场风格，选择合适的谈话方式，有逻辑性的构建对话信息，确保对方愿意倾听并能理解信息
- ❑ 在遇到对方抵触或反对时，能有效地管理自我和他人的情绪，确保对话能顺畅进行



核心模块

- ✔ 打造高管形象
- ✔ 了解自我
- ✔ 你希望别人如何看待你
- ✔ 定义我的高管品牌
- ✔ 展现恰当的行为
- ✔ 言语行为和形象的一致性
- ✔ 行动计划

课程概述

此课程强调形象和别人看法的重要性。别人如何看待我们以及如何描述我们会影响到他们与我们合作的意愿。因此，作为一名领导者或管理者，你要给身边的人留下良好的印象，打造好个人品牌。

课程上，我们会探讨培养并展现高管风范的三个步骤。你要明白，你说话的方式和内容同样重要，导师会教授学员如何展现自信、真诚和可信的形象。学员有可以多次练习在各种商业场合中展现高管风范的机会，例如在小组会议、一对一谈话以及正式演讲等场合。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 了解他人对高管的看法
- ▣ 使用工具和技巧来确保他们打造自己期望的高管形象
- ▣ 与他人互动和协作时展现更多自信，赢得别人信任
- ▣ 让他人对自己有更加深刻的印象，愿意为你所领导或者与你协作



核心模块

- 个人品牌价值
- 建立女性高管的职场自信
- 展示能力
- 积极表达观点/意见
- 通过故事增强沟通的感染力
- 应对性别挑战
- 与职场导师建立有效联系

课程概述

Simitri的“打造女性高管的个人品牌”课程，从女性管理者的视角，帮助其打造个人高管品牌，探讨并解决其职场中因为性别不同遇到的各类挑战。

课程中我们将探讨如何打造个人品牌的策略和方法，帮助女性管理者在竞争极强的商业环境中有效建立职场自信，发挥其个人优势，有效展示个人能力。课程会特别侧重一些核心软技能的学习，包括如何有效表达自我观点以及如何通过有感染力的故事来实现沟通的目的等。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 通过增强的自我意识了解并展示独特的个人品牌价值
- 学习有效沟通技巧，确保自己的意见和想法能够有效传递给听众并得到对方的认可
- 能够在竞争极强的商业环境中，与他人互动时表现出更高的自信



核心模块

- 和学员建立联系
- 具有说服力的目标
- 走进听众的世界（换位思考）
- 构建你的演讲逻辑和结构
- 构建引人入胜的演讲内容
- 打造正确的形象
- 演讲预演总结
- 对高级演讲者的有针对性的分组教练和辅导
- 处理有挑战的听众和问题

课程概述

此课程为已经完成Simitri 演讲技巧的学员或者已经具备较高演讲经验和水平的人士设计，帮助其在演讲演说技巧上得到更高层次的提升。

课程会提供关于演讲策划和表达的新技巧，让学员能够抓住观众、掌握现场气氛并激发观众采取预期的行动。

同时，通过学习Simitri 的各种演讲方法与话剧技巧，使得学员在演讲过程中更有效地表达感情和情绪，进而让演说整体上更具创意、激励性和说服力。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 让商业演说更具活力
- 换位思考，走进听众世界，激励观众采取行动
- 发表有趣、有效和有说服力的演说
- 恰当自如地表达情绪，影响观众，打造正确形象
- 根据观众的需要、情况和主题，调整演说风格



核心模块

- 在职场中的影响力
- 利益相关者分析
- 了解影响力和权力
- 推式与拉式影响力技巧
- 构建有影响力的对话
- 角色扮演（你的OX PAC模型对话）

课程概述

此课程高度互动，通过提升学员的人际交往能力和沟通技巧，帮助其更有效地影响职场中的利益相关者。无论利益相关者是同事、员工、经理、客户还是供应商，学员将学习如何影响他人接受自己的请求、支持自己的项目并采纳自己的建议。

课程的关键组成部分是学习如何做利益相关者分析，以便了解对方的需求、驱动力、权力级别以及优先事项和动机，建立关系并实现影响对方的目的。导师会讲授两个重要的工具，包括Push vs Pull影响风格以及如何使用OX PAC模型和对方进行具有影响力的对话。

此课程注重实践性和实用性，学员可在培训结束后直接将所学工具应用于工作中。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 学习到实用的影响力工具，在培训结束后迅速应用于工作中解决其实际问题
- 学会如何做利益相关者分析，根据对方和情境的特点来制定沟通策略以有效影响他人
- 了解自己的影响力风格和优势
- 根据对方和情境而调整Push vs Pull影响力风格与方法
- 学会使用OX PAC 模型与利益相关者建立具有建设性的对话



核心模块

- 和听众建立连系，让对方投入
- 故事的力量
- 设定目标
- 了解听众
- 故事的基本要素:人物、场景、冲突和解决方案
- 构建故事（演讲的逻辑和结构）
- 通过故事增强影响力

课程概述

一个好的故事，胜过一千个道理。因为我们可以把事实，道理，逻辑，理念用形象化的语言让对方“看到”生动的场景，从而让人际交流信息更加丰富，对听者产生更大的影响力。一旦掌握了这种技巧，你也就具备了说服，沟通，打动他人的沟通能力。此课程会帮助学员学会如何将讲故事融入商务呈现中。

在职场中，如何使自己成为一个有影响力的故事讲述者，如何运用“讲故事”的策略来使我们的商务汇报和日常沟通更有说服力，更高效的工作，以实现商业增长。我们将在此课程中，一起深入探究和共创式的学习。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 理解在商务汇报和日常沟通中使用故事的重要性
- 打造有趣的、能打动听众并令其信服的故事，和听众建立连系
- 一个好故事是怎样“炼”成的：故事要素
- 成为会讲故事的那个人：如何呈现你的故事以打动人心，如何在演讲逻辑和结构中有效融入故事，增强其影响力



核心模块

- 了解高绩效团队
- 高效团队发展模式：GRIP
- Goals：建立目标与策略
- Roles: Skill/Will 教练技巧，团队激励与授权
- Roles: 提升团队成员的知识、技能和行为
- Roles: 给予反馈
- Interpersonal Relationships: 建立人际关系
- Process：团队流程

课程概述

此课程帮助经理人了解高绩效团队发展流程，通过学习管理团队的方法和技巧，来打造高绩效团队。

课程重点是“如何”创建高绩效团队，包括制定团队目标、确定愿景、明确职责分工、制定流程和程序以及处理人际关系等。

在整个课程学习中，采用案例研究、个人和小组练习以及角色扮演的形式，帮助学员通过提升教练技巧来增加团队激励与授权，同时通过具体“三步法”工具来提升团队成员的知识、技能和行为。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 明确其将要面对的团队动态变化（高绩效团队4个阶段）以及如何将团队推动到下一阶段
- 建立团队目标和愿景，促进团结，增强责任感
- 更好的了解团队成员的优势和意愿，确保职责清晰，发挥个人潜力最大化，提升团队整体能力
- 与团队成员以及在团队成员间建立密切关系，培养富有成效的工作关系
- 制定有效的团队流程和程序，确保团队绩效



核心模块

- 了解利益相关者
- 映射我的利益相关者
- 建立密切关系
- 调整你的风格
- 提升个人品牌
- 满足对方期望的交付
- 远离自我导向：欢迎观点的多样性

课程概述

此课程通过理论与实践相结合的方式，帮助学员学习如何有效管理组织内外部的利益相关者，并与其建立高质量且长期稳定的关系。

课程中，导师会首先辅导学员使用利益相关者图表工具，根据工作中对方角色，权力程度以及与学员接触级别等因素，绘制《利益相关者映射图》，这是学习管理对方的技巧、工具和制定具体策略的重要基础。之后学员会学习具体方法和工具，比如如何与对方建立信任和融洽的关系、挖掘别人的观点和需求、根据情境和对方需求调整自己方式、打造个人品牌、如何交付能满足对方期望的方案等，以实现双方互惠互利的长期合作关系。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解互惠关系的重要性，通过利益相关者图表，明确其需要建立关系的对象以及具体如何落实
- 学习管理利益相关者的具体技巧和工具，并能根据所处情境和对象的不同而及时调整方法与策略，与其建立信任关系
- 避免自我导向，认识到多样化观点的价值并通过了解他人的观点来更好地与他人沟通合作，从而推动合作成果
- 学会如何通过言谈举止等多方面来树立个人品牌，提升他人对自己的信任度



核心模块

- 和员工做职业发展对话的价值
- 职业发展对话三步：现状-目标-执行
- 明确我的价值观、兴趣、性格和技能
- 设定职业目标
- 制定发展计划
- 职业规划对话（流程和模板）

课程概述

此课程帮助学员（经理人）学会如何与其员工进行职业发展对话，包括具体流程和技巧。在对话中，经理人会帮助员工思考其职业现状、自身的价值、优势及需求，从而确定未来的职业目标。

课程中反复出现的一个主题是进行规划，这是因为任何一家公司都存在常规和非常规的职业发展机会。通过此课程，学员将学会如何帮助员工了解未来的职业趋势，思考创新式职业发展路径和具体制定其发展计划。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 更深入地了解其团队成员（个人价值观、兴趣、优势、技能及目标）
- 可以帮助其员工探索在组织内职业晋升的不同方法和机会（阶梯vs格子）
- 学会和员工组织职业发展对话的具体流程和模板
- 帮助其员工制定短期和长期的职业目标
- 学到多种工具和技巧帮助其员工制定具体发展计划和策略



核心模块

- 信任方程（Trust Equation）
- 建立更紧密的关系
- 发展一个值得信赖的品牌
- 为信任而沟通
- 重建关系

课程概述

Simitri的“基于信任的领导力”培训帮助参与者提升建立基于信任的关系所需的品质和技能。通过使用信任方程作为课程框架，参与者将学习如何通过建立更紧密的关系来提高紧密度，通过增强个人品牌来提高可信度，以及通过改善沟通来增加可靠性。

在培训过程中，学员将有机会在角色扮演中练习这些技能，并从同伴和导师那里获得反馈。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 学习基于信任的领导力的特质
- 使用广泛的技能和策略建立更强的团队管理关系
- 有效打造管理者的个人品牌，提升可信度
- 在必要时了解重建信任的艺术和技巧



核心模块

- 了解绩效管理
- 绩效管理对话的规划：三步法
- 构建绩效管理对话的五阶段工具
- 设立绩效目标
- 了解团队成员的观点
- 作出评价，给予反馈
- 激励团队成员
- 应对棘手情况
- 共同制定行动规划

课程概述

此课程是培养经理人通过与员工做有效的‘绩效管理对话’来提升团队成员工作表现的技能。

课程注重“如何”实现员工发展和绩效管理对话，包括设定目标、了解对方观点、激励团队成员以及给予有效反馈等。课程将教授学员很多实用工具，让其在培训结束后可直接在工作中运用实践，比如用来做绩效管理对话规划的三步法和构建对话的具体五阶段工具。

课程还会讨论经理人在开展高效的绩效管理对话时所需具备的软技能，包括建立信任、了解团队成员、根据对方具体情况和情境来调整策略等。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解团队成员特别是其需求与动力
- 为团队的每个成员设定绩效目标，确保其承担取得成果的责任
- 掌握激励团队的具体方法和技巧，提升绩效
- 传递清晰、简洁的绩效管理信息
- 以专业的方式处理棘手的情况及团队成员



核心模块

- 制定教练和绩效目标
- 给予指示（指令式教练）
- 有效提问（非指令式教练）
- GROW 模型
- 给与反馈（指令式和非指令式教练）
- 有挑战的场景1：困难的反馈
- 有挑战的场景2：管理缺乏动力的团队成员
- 全盘运用：OTMAC模型

课程概述

此课程通过教练技巧的具体学习，帮助学员在管理中更有效地提升团队成员以及团队整体的业绩。

课程将涉及大量案例研究和分析，并注重学习“如何去做”，包括设定目标、指令式和非指令式教练方法、授权予团队成员、提供有效反馈信息。导师还会通过两个典型模块的研究，带领大家具体学习如何给予“有困难的反馈”和“管理缺乏动力的团队成员”。整个课程中，学员还将探索成为高效教练所需的软技能，包括了解你的团队成员、建立融洽关系、提出问题和倾听。

此课题我们有两种不同课程设计，分别为通用教练技巧和以GROW模型为主导的教练技巧。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解其作为经理人在培养团队成员过程中所承担的责任
- 通过大量真实案例的探讨，学习具体教练技巧和方法，包括指令式和非指令式以及GROW模型和OTMAC模型
- 了解反馈的价值，在日常工作中及时给予团队有效反馈，帮助其发展和进步
- 通过提升教练技巧，让团队成员创造更好的绩效，从而为整个组织带来更多的价值



核心模块

- 对自己团队战略思考
- 目标金字塔
- 第一步：诊断
(GRIP模型做团队现状分析)
- 第二步：设计
(设定团队目标)
- 第三步：交付
(制定团队策略和行动计划)
- 带领团队前进
- 与团队沟通战略

课程概述

此课程旨在帮助领导者/管理者学习如何对自己的团队做战略思考和规划。

“Now-Be-How”模型，是通过从团队现状诊断，到目标和愿景制定，再到最为重要的具体如何落实策略和行动计划，以实现发展团队的目的。

课程将战略规划流程划分为战略诊断、战略设计和实施战略三个主要阶段。教授学员学习和使用各种工具，比如“Now-Be-How”三步法模型、GRIP工具、SWOT工具、四支柱战略框架和3E (Educate, Expose, Experience) 工具等，根据内外部商业环境来制定战略计划，从而掌握对团队战略思考技能。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 分析组织和团队的内外环境，将管理的关注点从具体任务管理转向大方向的团队战略管理
- 战略规划流程“Now-Be-How”三步法模型：战略诊断、设计与实施
- 学会如何使用GRIP工具分析团队现状
- 制定团队的目标和愿景并确定具体行动计划的优先顺序
- 评估团队知识、技能和行为，通过3E工具的学习和使用，制定团队个人发展计划，继而实现团队整体能力的提升



核心模块

- 认识变革
- 对变革做出的反应
- 利益相关方分析
- 个人变革流程
- John Kotter引领变革八步曲
- 加速变革
- 传达变革
- 持续变革

课程概述

此课程有助于管理者理解变革流程、理解人们在变革中作出的反应。课程探讨了各种领导变革的工具和技巧，帮助学员最大程度地减轻变革对其组织产生的影响，并加速变革的成功推行。

通过该课程，学员可以更好地了解现今商业环境中发生的变化，通过认识到我们处于一个VUCA世界(波动、不确定性、复杂性和模糊性)，参与者可以制定一个全面的计划来领导变革。此外，它帮助参与者调整其改变方法，引领变革中的其他人，并为整个团队的成功做出贡献。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解人们面对变革时的反应及过程
- 帮助利益相关者理解变革的需要并欣然接受变革的益处
- 减少利益相关者对变革的抵制
- 贯彻执行“加速接受变革”过程的策略
- 提升个人以及其团队在变革管理中的绩效和表现



核心模块

- 敏捷领导力
- 培养敏捷心态
- 打开思维：提出“为什么”
- 避免假设
- 避免常见的思维陷阱
- 跳出固定思维：创新
- 从失败中学习：团队赋能
- 打造正确的团队文化

课程概述

Simitri的敏捷领导力课程高度互动，它帮助学员提升思维和行动的敏捷性，从而在当今不断变化的商业环境中能有效地管理团队。

该课程探讨了敏捷的核心概念，包括避免障碍和假设的方法，以及需要接纳失败和授权他人采取行动，以确保公司未来持续获益的必要性。

培训的一个非常重要的组成部分是学以致用，学员会通过案例研究、导师反馈和行动计划等方式实践所学的核心技巧、工具和方法，包括如何培养创造力、拥抱不确定性以及如何利用变化打造新视角等。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 认识到敏捷领导力的重要性，探索不同途径以获得更好团队绩效
- 培养敏捷思维，打破思维定式，随时准备承担风险
- 通过从失败中学习，采用敏捷方法以赋能团队



核心模块

- 内部创业者的品质
- 内部创业与企业家的对比
- 培养创新思维
- 识别机会
- 产生激进的想法
- 原型设计、测试与反馈
- 实施解决方案
- 支持组织中的内部创业者

课程概述

Simitri的“内部创业”培训为企业领导者和团队成员提供了在大型组织内部推广创业型实践的思维方式 and 工具。

企业家通常以发现问题并将其转化为商业机会的能力来定义。他们是自我创业者和风险承担者，对环境变化高度敏感，并能主动开发和部署新产品、解决方案和业务模式以应对变化。

本培训借鉴了企业家的概念，并将其优秀品质应用于企业环境中。因此，企业领导者将能够把初创企业的态度和战略与成熟企业的资源和专业知识结合起来。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解企业内部创业者的品质和优势
- 将创新作为一个过程来看待，无论组织规模大小，都可以将其付诸实践
- 通过行之有效的创造工具，提高团队的创造性思维水平
- 进行原型设计、测试和反思，将伟大的创意变为现实



核心模块

- 领导与管理的区别
- 了解自己领导力风格
(领导力风格测评)
- 了解你的下属
(技能/意志矩阵)
- 运用不同的领导风格
- 委派工作和授权
- 构建有效的反馈对话
(OTMAC工具)

课程概述

此课程涵盖了重要的管理技能 – 情境领导力，教授学员如何通过“发展团队和个人”来取得整体绩效。课程的重点是帮助学员了解自我领导力风格以及团队成员的技能与意愿，之后根据对方个人和所处情境来有效调整领导风格与方法。成功的管理者不应千篇一律，关键在于如何读懂情境和个人(技能/意志)，相应进行适时地调整以实现最大化结果。

课程中导师还会帮助学员学习管理的其它核心技能，比如如何有效地委派工作和授权以激励团队成员、提升绩效。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 作为管理者和领导者，了解自己的责任以及他人对自己的期望
- 对自己的领导风格、优势以及需要改进的地方建立良好的认知
- 学习如何根据情境和团队成员个人的技能及意愿，调整和运用合适的领导力风格与方法
- 有效委派工作和授权，激励团队成员、提升绩效
- 通过OTMAC工具来有效构建反馈对话，使得团队成员从中受益



核心模块

- 认识解决问题
- 解决问题的五个步骤
- 找出问题
- 分析问题
- 提出潜在的解决方案
- 选择首选方案
- 执行方案
- 创意思维工具
- 批判性思维工具

课程概述

问题分析决策培训班强调高度互动，培养学员掌握清晰界定问题并选择有效解决方案的必要技能。

课程上，我们将探讨理性及创造性的问题解决技能，包括五项为什么、力场分析、规避假设和奔驰法(SCAMPER)等。另外，我们还会探讨学员可以使用到的各种工具，从而确保他们的“决定”在其当前商业环境中是切实可行的。

课程的一项重要内容是帮助学员发现其自身解决问题的风格和决策方式，使其能有效地帮助团队解决问题，并引导他人完成问题分析决策流程。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 清晰地定义问题，创造更好的解决方案
- 选择最适合特定情况的决策策略
- 将更高水平的创造性和批判性思维带入职场
- 打破限制职场有效决策的障碍



核心模块

- 采用由内而外方式来建立领导力
- 西蒙·斯涅克SimonSinek的【黄金圈】方法
- 如何有目的的领导
- 目的和感知（别人看法）的差距
- 领导工作作风360度测评
- 减少目的和感知差距的具体行动计划

课程概述

此课程旨在探索在当今多变、不确定、复杂和模棱两可的商业环境中，作为一名成功的领导者所需要的心态和行为。相比传统的领导力课程强调和规定一个成功领导者的最佳品质，此课程更着重于帮助学员建立更高层次的自我意识，进而用这种洞察力来决定自己想要成为什么样的领导者。

在课程中，我们还会探索一个潜在的“目的-感知”差距。当一个领导者有自己想要的领导风格，但是其周围的人对此有不同的看法时，差距就会产生。通过了解这种差距是否会出现以及为什么出现，学员可以相应地制定一个计划，确保其在工作场所打造正确的形象。为了解决这一问题，我们将会对学员做一项360度的领导力测评。不仅是学员进行自我评估，还将有其6-8名经理、同事或团队成员以一种保密的、建设性的方式评估学员的领导效能。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 建立更高层次的自我意识，包括自己的目标
- 确定自己真正想成为的领导者类型
- 了解到自己的愿望和别人的看法可能会存在差距
- 制定一个行动计划来缩小差距，实现其想要的领导风格



核心模块

- 战略思考及规划
- 战略规划流程
- Now-Be-How模型
- 了解环境
- 确定愿景，设定目标
- 制定战略
- 从战略到执行
- 分清任务的轻重缓急
- 风险管理

课程概述

此课程旨在帮助领导者和管理者梳理战略思维并制定和发展战略计划。导师将教授学员具体如何使用各种工具，根据内外部商业环境来制定战略计划，从而掌握战略思考技能。

课程对战略规划进行结构性分析，将战略规划流程划分为战略诊断、战略设计和实施战略三个主要阶段。课程将会提升学员成功思考及规划的能力，帮助企业和团队明确目标，确定战略计划，为追求成功而采取行动，控制内外部风险，并战胜来自内外部的挑战。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 分析内部和外部环境
- 评估选择性策略，选择能专注于最重要机遇的策略
- 将管理关注点从任务引向机遇
- 制定愿景声明，设定目标并确定优先顺序
- 以专业的方式贯彻并监控企业执行方案



做一名有韧性的领导者

1天或2天课程

核心模块

- 有韧性的领导者
- 五大核心原则
- LSI领导力风格测评的介绍
- 培养内部控制的重点：成长思维
- 寻找更深的意义
- 培养良好的人际关系
- 提升短时间内处理挑战的能力
- Leadout 领导力体验式学习
- 发挥主人翁精神

课程概述

此课程会探讨在当今商业环境中成为一名成功领导者所需要的思维方式、技能和行为，尤其是在有挑战的，甚至是危机的企业环境中，自己以及如何带领团队克服困难，在逆境中成长，成为一名成功的领导者。

通过理解韧性领导者在组织中需要扮演的角色，发展更高层次的自我意识并学习有效领导的行为，参与者将会提升个人和团队整体的贡献与表现。课程中导师会教授成功成为有韧性领导者的五大核心原则，即投入时间了解自己、培养内部控制的焦点、寻找更深层的意义、培养良好的人际关系以及提升短时间内处理挑战的能力。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解其作为经理人在培养团队成员过程中所承担的责任
- 通过大量真实案例的探讨，学习具体教练技巧和方法，包括指令式和非指令式以及GROW模型和OTMAC模型
- 了解反馈的价值，在日常工作中及时给予团队有效反馈，帮助其发展和进步
- 通过提升教练技巧，让团队成员创造更好的绩效，从而为整个组织带来更多的价值



Simitri Executive Coaching 高管一对一教练

Excite. Motivate. Inspire.

- Simitri高管教练一对一项目旨在提升高管的领导、管理、沟通能力以及根据其需求而定的其它核心技能，从而推动个人、团队和公司的绩效。
- 高管教练可以用来解决一个眼前急需的挑战，也可以培养个人的长期发展。
- 教练为个人或业务的挑战提供了一个全新的视角，通过教练丰富的职场实战经验并结合有效的教练技巧，指导高管使其实现更高的效率。
- 高管教练以结果为导向、实践性强。整个项目高度定制，根据学员实际需求、目标和遇到的挑战，量身定制项目周期、辅导方式、议题、所需工具及技巧。

主要议题和方向

- 管理与领导
- 管理高绩效团队
- 管理利益相关者
- 演讲演说以及其它沟通技巧
- 跨文化意识
- 战略思维和愿景
- 战略规划和实施
- 变革管理
- 销售管理
- 个人绩效
- 职业转型

Simitri高管教练项目的方法

实施四步法

1. 项目开始前的规划

确保教练的选择和学员相匹配（经验、风格等），以及双方关于项目如何执行的深入了解

2. 领导力测评工具

确定学员的行为方式与其领导效能之间的关系

3. 项目进行中的教练会议

使用Simitri-ADKAR教练模型：
意识/欲望/知识(行为)/行动/结果

4. 项目结束后的总结

加强和巩固关键知识与技能的学习，并确保持续的行为改变

第一步：项目开始前的规划

高管项目需要高度量身定制，因此前期的了解和规划至关重要。

规划的关键四阶段:

阶段一: 和客户HR访谈，了解整个项目的需求背景和目标。

阶段二: 与学员经理访谈，明确主要诉求、所遇挑战和期望目标。

阶段三: 和学员访谈，与其建立融洽关系（评估双方是否匹配），教练会评估学员心态，制定参与规则并讨论项目执行的部分细节。

阶段四: 制定教练项目计划书来概述项目关键组成部分、核心议题和目标等。

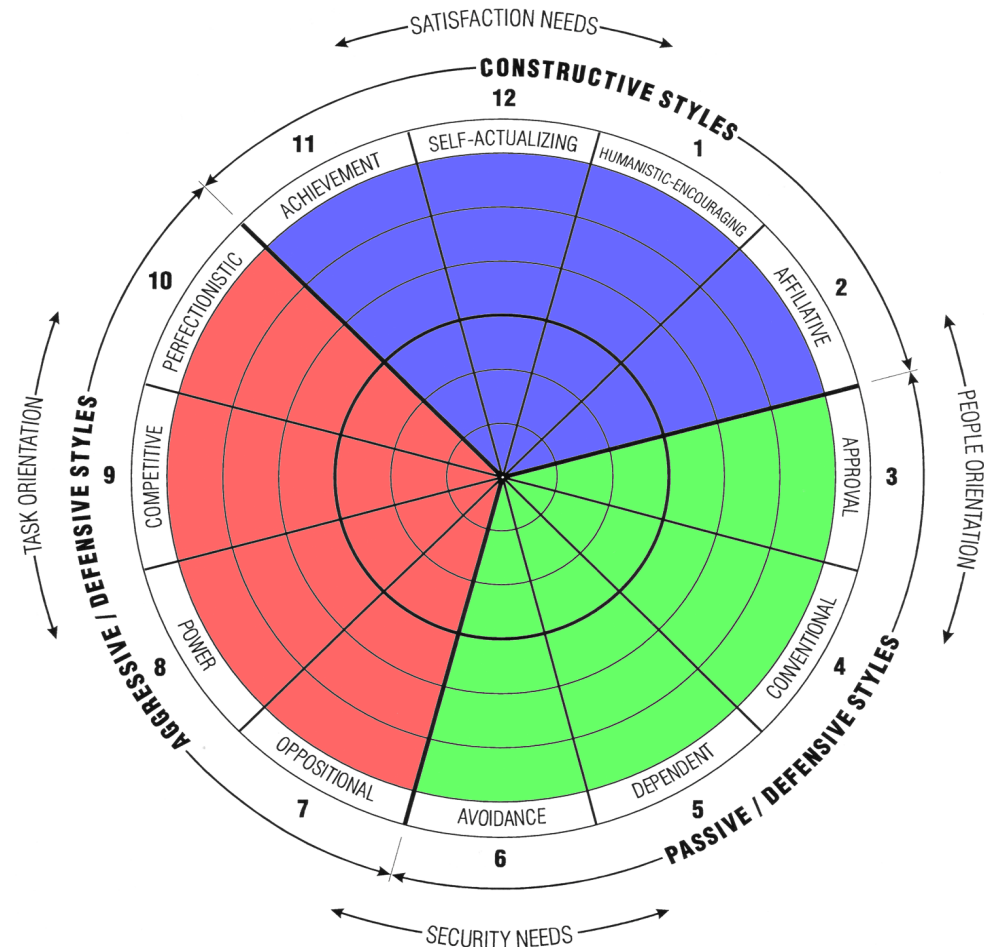
项目计划书将会涵盖以下主要部分:

- 关键目标
- 周期和关键节点
- 领导力测评工具和方法（可选）
- 报告方法和流程
- 关键议题，尤其是前三场教练会议

第二步：领导力测评工具（根据实际情况可选）

Leadership Work Styles 领导力风格测评

- 领导力风格测评揭示了测评者的思维和行动会如何影响其同事和下属。
- 这样的认识可以帮助测评者规划如何提升自己的领导力。LWS可以提供自我评估和他人360度评估。
- LWS的洞察为教练项目的目标设定、行动计划和后续行动提供了基础。该工具帮助个人识别其优势以及所需提升的方向，并对教练项目计划书里列示目标所需的行为加强认识并使其实际落地。



第三步：项目进行中的具体会议

前三次会议的主要内容

会议一	会议二	会议三
<ul style="list-style-type: none">• 完成项目的目标制定• 双方就项目实施规则达成一致• 确定学员希望能代表自己作为领导者形象的“三个描述词语”（从其下属角度看）• 确定SMART行动计划，以实现“三个描述词语”的目标	<ul style="list-style-type: none">• 回顾项目目标• 总结和回顾第一次会议的行动计划• 介绍领导力测评工具（或其它启用的工具）• 确定2 - 3个分阶段目标，以便在后续会议中重点关注• 制定具体行动计划	<ul style="list-style-type: none">• 回顾和总结上次会议的行动计划• 讨论他/她的行为对公司、团队、同事、管理层等的影响。• 确定（或巩固）之前定制的2 - 3个短期目标所需的具体行动计划

第三步：项目进行中的具体会议

使用Simitri ADKAR教练模型

五个核心原则：

1. **意识**: 提升自我意识和对他人的意识
2. **意愿**: 培养成功的心态和基础
3. **知识**: 确定所需的技能和行为，以实现既定的教练目标
4. **行动计划**: 帮助学员落实具体行动计划
5. **汇报与总结**: 及时回顾和总结，让学员在项目中发挥主人翁精神，承担起落实双方达成一致的行动计划的责任

进度报告

- 会议日期/持续时间
- 会议议题
- 双方达成一致的行动计划
- 为实现项目目标，学员采取的具体行动和阶段性进步

第三步：项目进行中的具体会议

三种核心教练方法

非指令式教练

激发学员自我“挖掘”出正确的行为，以达到预期的结果

指令式教练

直接通过经验告知学员正确的行为，以达到预期的结果

合作式教练

双方一起探讨，共同对实现目标所需的正确行为达成一致



将学习带到工作中



为项目规划和学员成长而特制的 Simitri学员手册

- 了解高管教练项目和期望
- 核心沟通技巧
- 管理团队
- 变革管理
- 情商
- 项目回顾和总结
- 行动计划

第四步：项目结束后总结

项目总结两个阶段

第一阶段：与HR及学员经理开会讨论：

- 达到既定教练目标的进展情况
- 项目执行中哪些很凑效？哪些可以进一步提升？
- 学员的参与度和积极性
- 对学员职业发展的下一步建议

第二阶段：与学员的最后会面：

- 庆祝项目的成功
- 回顾项目的主要目标
- 回顾为实现既定目标所取得的进步
- 确定哪些工作做得好？哪些可以进一步提升？
(从双方角度考虑)
- 建议学员下一步发展计划



Simitri

针对销售人员课题

说明:

- 此课题清单为标准课程，仅做示例，如果客户需要的课题不在清单中，欢迎通过电话或电子邮件的方式咨询Simitri。
- Simitri的课程研发团队可以根据客户的需求定制课程，包括时长（短期或长期）和课题。
- 标准课程多是1-2天的课时，附件的课程大纲中2天版本的课程都有1天版本，可以根据客户需求提供。

针对销售人员课题

处理客户投诉 NEW	客户/销售机会的规划和策略
谈判技巧	市场营销基础 NEW
高级谈判技巧	电话销售技巧
故事的力量 NEW	销售管道管理
顾问式销售	销售演讲技巧
关键客户管理	虚拟环境销售 NEW
建立价值主张	虚拟环境中的演讲 NEW
建立强健客户关系	卓越客户服务

点击课题以了解更多

核心模块

- 处理客户投诉
- 保持正确心态
- 产生正确影响
- 构建有效对话
- 使用恰当的电话礼仪
- 管理自己的情绪
- 管理他人的情绪

课程概述

Simitri的“处理客户投诉”培训是一门高度互动的课程，帮助学员熟练、自信地处理客户投诉。学员将学习到了解客户需求和提供高服务水平的重要性，最终赢得客户的忠诚度。

除基础知识外，本课程还通过角色扮演，深入了解学员经常面临的棘手情况和难缠的客户。学员将学习如何保持建设性的心态，产生积极的影响，以富有成效的方式组织对话，管理自己和客户的情绪。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 改善心态，提高掌控挑战性局面的能力
- 掌握处理客户投诉和影响积极结果所需的工具和技能
- 降低因服务质量差而失去客户的风险
- 通过提供更高质量的服务创造销售机会
- 在提供客户服务时采用统一的方法，改善团队沟通



核心模块

- 谈判流程
- 规划的八个步骤
- 设定目标
- 利益相关者分析
- 最佳备选方案
- 问题及立场
- 理念、策略及战术
- 谈判力及掌控
- 摆脱僵局

课程概述

此课程旨在帮助参训学员显著提升其谈判能力，课程突出实践，而非理论。同时帮助学员学习对各类谈判情景的应对处理，包括客户谈判、供应商谈判以及公司内部谈判。

学员主要通过角色扮演及小组练习的方式来学习和使用谈判策略及战术。在导师的专业引导下，每位学员将对自身谈判技巧和表现进行分析，使其在以后的谈判过程中更清晰顺畅、提升实现谈判目标的机会。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 为谈判制定计划，提升获得良好谈判结果的机会
- 学会谈判方法和技巧，解决工作中实际面临的问题和挑战
- 采用一系列策略和方法实现自己谈判的目标
- 了解自身的谈判风格和优势以及如何进一步提升
- 掌控谈判中的互动以确保其目标得以实现



核心模块

- 高级谈判过程：4P模型
- Purpose: 目标和BATNA
- People: 了解利益相关者
- 权力与控制
- 多方谈判技巧
- Planning: 为成功而规划
- 重点策略及关键技巧
- 了解和提升我的谈判风格
- Process: 谈判五个关键步骤
- 处理僵局

课程概述

Simitri《高级谈判技巧》课程是针对已具备一定谈判水平和技巧的学员来展开并延伸，更着重于理论的实践。尤其是在复杂的谈判环境下，涉及多层次、多方代表以及跨国公司的谈判。相对于理论，此课程将更侧重实战。

此课程以4P模型为主线：Purpose(目标)，People(利益相关者分析)，Planning(规划)和Process(高级谈判流程)。在此模型下具体展开谈判的权利和控制、多方谈判技巧、重点谈判策略和定位以及遇到僵局的处理等。

课程包含一系列的谈判角色扮演和练习，在Simitri经验丰富的导师指导下，每个学员将分析他们各自的谈判强项及沟通技巧，确保在未来的谈判中取得最有利的成果。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 充分地准备谈判，增加在谈判中取得成功的机会
- 探讨如何实践高级谈判策略
- 自信地面对复杂的谈判环境
- 娴熟地运用谈判策略及技巧的理论，达到谈判战略目标
- 在复杂的情况下运用权力，包括在公司、环境及个人层面
- 有效运用高级谈判定位模式



核心模块

- 和听众建立连系，让对方投入
- 故事的力量
- 设定目标
- 了解听众
- 故事的基本要素:人物、场景、冲突和解决方案
- 构建故事（演讲的逻辑和结构）
- 通过故事增强影响力

课程概述

一个好的故事，胜过一千个道理。因为我们可以把事实，道理，逻辑，理念用形象化的语言让对方“看到”生动的场景，从而让人际交流信息更加丰富，对听者产生更大的影响力。一旦掌握了这种技巧，你也就具备了说服，沟通，打动他人的沟通能力。此课程会帮助学员学会如何将讲故事融入商务呈现中。

在职场中，如何使自己成为一个有影响力的故事讲述者，如何运用“讲故事”的策略来使我们的商务汇报和日常沟通更有说服力，更高效的工作，以实现商业增长。我们将在此课程中，一起深入探究和共创式的学习。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 理解在商务汇报和日常沟通中使用故事的重要性
- 打造有趣的、能打动听众并令其信服的故事，和听众建立连系
- 一个好故事是怎样“炼”成的：故事要素
- 成为会讲故事的那个人：如何呈现你的故事以打动人心，如何在演讲逻辑和结构中有效融入故事，增强其影响力



核心模块

- 完美的销售对话
- 为成功而规划
- 领导销售对话
- 建立融洽关系
- 定位对话
- 查明并确认
- 为客户增加价值
- 呈现你的解决方案
- 处理抵触
- 寻求承诺

课程概述

Simitri <顾问式销售>课程旨在帮助学员提升整体销售绩效。课程涵盖了有效客户销售对话的流程，让学员可以充分了解客户的需求，确保达到会议目标，并制定下阶段要实施的具体步骤。

课程的一个关键环节是Simitri BRACES模型，用于领导成功的销售对话：Build Rapport (建立融洽关系), Ascertain & Confirm (查明&确认), Explain or Explore(解释或探讨), 以及 Seek Commitment(寻求承诺)。

课程中还会讨论成为“值得信赖的顾问”的概念，以及学员可以采取的具体步骤，为其能与客户建立这种商务关系奠定基础。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 与客户组织内的不同关键角色建立融洽关系
- 通过正确的方式提出正确的问题来挖掘对方需求
- 呈现有相关性、价值驱动力强并有说服力的销售信息
- 以专业和真诚的方式处理对方的抵触



核心模块

- 关键客户管理
- 细分客户群
- 关系保护
- 管理现有收费工作
- 主动客户防御
- 向客户进行营销
- 交叉销售和向上销售
- 关系管理
- 关键客户计划

课程概述

Simitri《关键客户管理》课程旨在帮助客户保留并最大限度地提高关键客户和重要客户的盈利，这对任何公司的生存都至关重要。

优秀的客户管理意味着你的客户将：

- 购买更多，即使你的费用略高于竞争对手
- 把你推荐给同事和朋友
- 使你的公司成为衡量其他供应商关系的标准
- 在客户业务的其他方面会首先想到从你这里获得帮助

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解关键客户管理对公司的成功至关重要的原因
- 能够衡量其与主要客户关系的优势
- 了解客户对所提供服务的看法，可能与学员想得不同
- 在保护客户关系的同时开发指导活动的有效工具
- 学会向现有客户交叉销售产品和服务的技能
- 为关键客户管理制定系统方法



核心模块

- 价值的各个层面
- 客户分析
- 竞争对手分析
- 确定你的价值主张
- 强化你的价值主张
- 传达/呈现你的价值主张
- 通过价值主张来促进收入增长

课程概述

Simitri《建立价值主张》课程将带领学员探索可以创造价值的潜在领域。

在如今竞争更为激烈的市场环境中，销售和营销团队基于价值而非功能或价格来形成差异化产品及服务，是对企业有着至关重要的作用。课程涵盖的一项重要内容是明确价值主张，从而使得企业能更为有利地赢得客户。

课程中，导师会同学员探讨到价值主张的各个层面以及如何整合这些因素来推动业绩。此外，学员还将学习使用可重复的结构化流程为其产品或服务确定价值主张。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 理解其客户需求及动力
- 认识到客户的主张就是现实
- 理解价值主张各个层次
- 营造强有力、有竞争力的价值主张
- 提升价值主张以便取得更大成就
- 运用价值主张推动销售收入的增长



成为值得信赖的顾问：建立强健的客户关系

1天或2天课程

核心模块

- 成为值得信赖的顾问
- 拥有正确的心态
- 做出正确的影响
- 建立牢固的关系
- 了解利益相关者
- 调整你的沟通方式
- 为客户增加价值
- 传达价值主张
- 管理有挑战的利益相关者

课程概述

Simitri《成为值得信赖的顾问》课程旨在帮助学员与主要利益相关者建立高质量的长期业务关系。在课程中，学员将学习如何与对方建立信任、保持融洽，挖掘对方的需求并获得承诺，进一步建立双方都受益的双向商务关系。

通过应用课程中探索的技能，学员会学习如何从简单的供应商角色转变为值得信赖的顾问；还将学习如何为利益相关者创造价值并以获取对方信任的方式应对具有挑战性的人和状况。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 学习如何打造值得信赖的顾问形象
- 使用多种技巧和策略来建立与利益相关者的关系
- 挖掘认知利益相关者的决策过程
- 更好地控制与利益相关者的互动和结果
- 制定为利益相关者提供额外价值的方法，以确保与其建立持久的伙伴关系



核心模块

- 客户和机会规划
- 洞察机会
- 了解客户
- 深入解析竞争
- 设定目标
- 制定关键信息
- 准备销售会议/制定演讲内容
- 采取战略方法赢得业务
- 客户和机会规划工具

课程概述

Simitri《客户/销售机会的规划和策略》课程是一个高度互动的工作坊，旨在提高学员识别商机、推动销售以及签订新业务的能力。

此课程涉及到有效规划新商机的六个步骤，包括洞察机会、了解客户、深入解析竞争，设定目标、制定关键信息和准备演讲内容。

此课程将帮助学员审查过去和当前的客户/业务机会，以了解团队做得好和有待提升的方面。课程完成时，学员将面向Simitri专业导师、其他学员和其高级管理团队，通过提供模拟推销来测试学员对新业务的机会规划技能。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 为自己的团队制定一个更加有效的流程来提高新业务的转换率
- 在接触客户或新业务时可以使用通用语言和方法
- 制定项目计划以确保整体销售流程的有效性
- 确保最终演讲/会议可以更加符合受众（客户）的需求和风格



核心模块

- 市场营销介绍
- 纵观全局
- 了解当前：
 - 环境
 - 市场与商业
 - 竞争
- 了解客户
- 创造最佳价值
- 构建价值主张
- 打造完整的客户体验
- 通过创新拥抱变化

课程概述

在当今的商业世界中，营销是创造和传递价值的核心，这种价值既服务于组织，也服务于客户。它通过塑造和指导公司品牌、产品/服务、客户忠诚度以及整体企业战略的认知，影响着企业的方方面面。

Simitri的“市场营销基础”培训向学员提供了当代市场营销的概览，培养以客户为导向、提升价值和创新的营销思维。它还将帮助学员了解公司的愿景、使命和价值观，从而理解自己个人的日常贡献如何与大局相匹配。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解市场营销的基本原则
- 深入了解战略营销的思考与规划
- 学习如何有效地实施战略营销计划
- 探索为客户创造最佳可能价值的方式
- 激励自己成为“富有创造力和创新精神的营销人员”



核心模块

- 了解成功的电话销售
- 角色扮演（同潜在客户的首次电话）
- 准备电话：打造正确的形象
- 为电话做准备：了解情况
- 为电话做准备：正确的思维
- 打电话：通过电话预约面谈
- 打电话：处理客户抵触
- 打电话：结束电话销售
- Following Up 跟进

课程概述

此课程旨在教授学员关于电话销售的有效工具和技巧，提升学员在电话销售方面的能力，进而获得更多的客户以及销售机会。

为了让学员能够通过电话沟通进行有说服力的营销，课程将讨论如何有策略性地准备电话销售、自信地打电话以及有效地后续跟进。

作为销售过程的一部分，课程中导师亦会投入时间来教授学员如何处理其遇到的客户抵触情况。通过学习如何确定客户抵触的背后原因，学员将以更清晰明确的思维与方式来应对并解决潜在客户的抵触和担忧；通过了解潜在客户的业务情况和他们感兴趣的信号，学员将能够在正确的时间以正确的方式传递正确的销售信息，从而提升其销售业绩。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 学到电话销售的各种工具和技巧，获得更多的自信，提升销售能力
- 在电话销售之前先去了解对方，做好规划，为成功的销售做充分准备
- 在电话销售的前期和中期培养出正确和积极的销售思维
- 面对客户抵触时，能有效识别其背后原因并恰当处理抵触
- 学到在电话销售结束之后的重要一步：及时和有效跟进



核心模块

- 销售管道
- 寻找客户
- 推广产品和服务
- 确认销售会议
- 如何做销售会议
- 管理销售流程
- 客户保护
- 关键客户管理
- 筛选不需要的客户

课程概述

Simitri〈销售管道管理〉课程旨在帮助销售人员采用项目管理的方法进行业务开发。更多的专业销售人员认可此方法的有效性，因为它明确了以‘成功拿单’为目标的一系列销售活动。

Simitri模型的关键涉及一些基本原则。开展业务活动和拿单之间总是存在时间差，而且并非所有活动都能以成功拿单而完美结束。即使结果无法保证，但仍可以管理和监控业务开发活动。任何公司的销售管道必须不断“进料”，以避免其性能出现高峰和低谷。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 学会用Triggers 和 Filters（触发器和过滤器）的方法来确定合适的潜在客户
- 了解营销的目的是让潜在客户有意愿做交谈
- 制定针对联系人的营销策略
- 有效地进行第一次与客户的联系以确保成功锁定初次客户会议
- 使用新的工具和策略来管理潜在客户并将其转化为真正客户



核心模块

- ☞ 与客户建立联系
- ☞ 确定我的目标
- ☞ 了解客户
- ☞ 构建有吸引力的演讲内容
- ☞ 明确客户的困扰和收益
- ☞ 制定引人入胜/价值驱动的信息
- ☞ 语音/眼神接触/手势
- ☞ 调整我的演讲方式
- ☞ 为成功而排练

课程概述

Simitri《销售演讲技巧》是一个高度互动的课程，汇集了关键的计划和呈现技巧，旨在帮助学员完成有结构性、相关性和有价值驱动的演讲。同时帮助学员提升演讲技巧、树立演讲风格，确保其与客户建立联系，打造出正确的印象并实现演讲的目标。

整个课程设计以实践练习为贯穿，学员在课程开始后的前30分钟做初次演讲练习。每位学员会在课程中实践四次或更多次的演讲。所有演讲均有录像，由专业的导师进行与学员的互动反馈，从而帮助学员更加深入地了解自己的优势以及亟待提升的方向。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 为客户创建结构性强且有逻辑条理的演讲内容
- ▣ 更深层次地了解客户的需求和驱动，提供可以满足其受众（客户）需求和解决其问题的演讲
- ▣ 在对客户进行演讲时，表现出更多的自信与活力
- ▣ 使用目光接触、语音和手势与客户建立有效联系



核心模块

- 克服挑战
- 进行虚拟销售对话
- 在虚拟会议中吸引听众
- 建立亲和力：会议定位
- 确定&确认
- 寻求（获得承诺和结束会谈）

课程概述

Simitri的“虚拟环境销售”课程旨在提高在虚拟环境中的销售技巧。在培训过程中，学员将逐步建立顾问式销售思维（BRACES），展示关系质量的力量，解锁更快建立信任的关键，以及向学员展示如何使用虚拟工具以帮助有效沟通。

该课程还深入探讨了传递BRACES有效所需的核心沟通，并向学员展示如何发出以价值为导向的强有力的说服信息，以及如何克服客户可能提出的任何阻力。

培训还安排了多个角色扮演，让学员练习相关技能，并从同伴和导师那里获得反馈。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解如何使虚拟会议更有效
- 远程建立更强大的关系
- 认识到BRACES流程的力量
- 提高说服力和会议成果



核心模块

- 与虚拟观众建立联系
- 声音的重要性
- 构建演讲内容
- 练习与反馈

课程概述

Simitri的“虚拟环境中的演讲”培训帮助学员克服远程演讲的挑战，提升演讲技巧和成效。虚拟演讲包括电话会议，视频会议或者纯语音沟通，不同平台有不同特点，核心是学员需要根据平台特点做出及时有效的调整，确保和受众建立高度连系。

学员首先会了解到，有多种方式可以吸引和保持观众的参与度。远程演讲中最关键的交付技巧是声音。通过使用一系列极为强大的声音训练技巧，学员将学习如何克服两个最大的障碍：语速过快以及缺乏音域的多样性。

通过放慢语速和提高清晰度，学员不仅能更好地沟通，还能选择更少但更合适的词汇，从而消除了另一个最大的演讲挑战：冗长。在这个强有力的环节中，“少即是多”。

除声音运用外，学员还会学习如何根据受众和演讲目的，有效构建有说服力的演讲内容，让演讲有震撼力。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 理解如何远程与受众建立联系
- 发出更有力、更引人入胜的声音
- 避免大多数演示者在远程演讲时遇到的难题或错误
- 创建结构合理、条理清晰的演示内容



核心模块

- 了解客户服务
- 培养正确的心态
- 客户互动周期：问候，回应，跟进
- 自信/言语果断
- 有效沟通：电话和电子邮件
- 如何沟通坏消息
- 处理棘手的状况和客户

课程概述

Simitri《卓越客户服务》是一个具有高度互动型的课程，重点关注于如何更优质地为客户服务。客户服务代表需要很好地了解客户的需求，进而达到可以提升客户满意度与忠诚度的服务水平。

本课程涵盖了能够帮助客户服务代表和客户经理胜任其工作的正确思维模式、技能和流程。学员将学习如何与客户建立信任、为客户关系增值以及应对与处理棘手的状况和客户。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 通过更好地了解客户的需求，提高客户满意度和忠诚度
- 通过提供有价值的服务来创造竞争优势
- 降低由于客户服务质量差而使得客户流失的风险
- 通过提供更加优质的服务获取更多的销售机会
- 使用通用语言和方法更有效地加强团队间的沟通交流





Simitri

其它通用课题 (不同级别都可根据需求选择)

说明:

- 此课题清单为标准课程，仅做示例，如果客户需要的课题不在清单中，欢迎通过电话或电子邮件的方式咨询Simitri。
- Simitri的课程研发团队可以根据客户的需求定制课程，包括时长（短期或长期）和课题。
- 标准课程多是1-2天的课时，附件的课程大纲中2天版本的课程都有1天版本，可以根据客户需求提供。

其它通用课题

(不同级别都可根据需求选择)

成长型思维模式的职场应用 NEW
冲突管理
创造性思维: 以创新促成功
发挥你的影响力
反骚扰 NEW
高效沟通技巧
高效商务写作
给予和接收反馈
管理我的职业发展 NEW
和有挑战的人打交道
建立和利用你的人际网络
建立心理安全感:PERMA NEW
跨部门/职能协作
跨文化协作
面试技巧 NEW
敏捷项目管理 NEW
内训师TTT: 如何高效授课

情商管理 (个人贡献者版)
让潜力最大化: 高效人士的七个习惯
商务礼仪
设计思维创新 NEW
时间和电邮管理
提高决策质量的批判性思维 NEW
提升个人效能 NEW
提升商业敏锐度
团队协作 (团队内)
项目管理
虚拟团队工作 NEW
应对变革
在高压下如何成功 (压力管理)
管理矩阵汇报环境 NEW
针对个人贡献者的DiSC评估 NEW
职场多样和包容性: 无意识偏见
主持团队会议

核心模块

- 成长型思维模式
- 在我的思维中运用成长型思维
- 保持韧性
- 在目标和决策制定中运用成长型思维
- 锻炼毅力

课程概述

Simitri的“成长型思维模式的职场应用”培训高度互动，让学员有机会讨论并练习在不同情况下有效应用成长型思维模式。基于Carol Dweck的研究，这一课程的核心理念是，一个人相信自己的才能可以被开发的程度，将最终影响其在职场中的行为和成功。

在培训过程中，学员将探讨如何将成长型思维方式应用于思考、目标和决策制定。我们还将探讨韧性和毅力对自身和整个组织的重要性。学员将感受到更高水平的控制力，并且有信心在变化的时期能够取得成功。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 制定应用成长型思维模式的策略
- 深入了解如何拥抱挑战并将失败视为新的机遇
- 了解韧性的重要性以及培养毅力的方法和步骤



核心模块

- 了解冲突
- 冲突带来的影响
- 冲突发生的原因
- 应对冲突
- 预防冲突
- 冲突管理
- 从发生冲突到建立合作
- 进行有积极意义的对话
- 团队合作

课程概述

Simitri《冲突管理》培训班是帮助学员管理并解决团队或个人之间可能出现的冲突问题。

通过了解冲突的来龙去脉、挖掘冲突的根本原因、明确冲突的各种处理方法，学员将能够更好地应对冲突，积极有效地解决冲突。

课程中的案例分析涉及多种职场情境下可能遇到的冲突问题。课程传授的技巧适用于不同的职场关系，包括个人与个人之间的关系、团队与团队之间的关系、团队成员之间的关系、以及客户或供应商的关系。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 将冲突视为机会而非威胁，并从中获得更多自信
- 从“他们的角度”审视挑战性的商业环境
- 面对冲突时提升个人效率
- 采用双赢或只赢不输的解决方法提升团队技能
- 运用不同的策略、工具和方法解决冲突



核心模块

- 创意与创新
- 开发创造性思维
- 迪士尼方法:
梦想家、现实主义者、批判者
- 创意工具包
- 职场中的创新
- 实践创新理念
- 将创意与创新融入你的工作与生活

课程概述

此课程帮助领导者、管理者和团队成员树立正确的创新心态，掌握必要的技能，提升团队的创新思维和能力。我们在创新领域资深的导师会传授学员必要的工具和技巧来激发其创意。

课程上，学员将学会如何营造良好的创新氛围，消除限制创新的障碍，确保整个团队能够充分发挥创造性思维。

这是一门非常注重实践的课程，确保所学与工作能紧密结合，导师会带领学员通过大量实践案例的探讨和角色扮演等多种学习方法帮助培训有效落地。学员将有机会在这共同营造的环境氛围中锻炼各种创意与创新技巧。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解创新的阻碍和好处
- 为自己和周围的人培养正确的创造性思维
- 通过引入创造性的流程和工具，为其团队带来更高水平的创造性思维和能力
- 理解并应用各种不同类型的创新工具和技巧来解决工作中所面临的实际挑战



核心模块

- ④ 印象和别人的看法
- ④ 提升自我意识
- ④ 成长式心态
- ④ 打造你的个人品牌
- ④ 五项可以观察的要素（语言、声音、肢体语言、动作、着装）
- ④ 沟通中的坚定和自信
- ④ 在会议中的贡献

课程概述

此课程强调影响以及他人观点看法的重要性。他人如何看待我们以及如何描述我们可以影响到他们与我们合作的意愿。因此，作为一名管理者、团队成员或普通员工，你要给身边的人留下良好的印象，打造好个人品牌，发挥你职场的影响力。

课程上，我们会探讨产生积极影响的五要素模块。导师会帮助学员明白说话的方式和说话的内容同样重要，同时教授学员具体如何做才能呈现自信、真诚和可信赖的形象。课程同样会涉及如何在沟通中做到坚定和自信以及如何在团队会议中表达自己的想法，让别人认可自己的贡献。课程结束前，学员需要制定一个打造自我品牌、充分发挥自我影响力的行动计划。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 提升自我意识，了解自己的优势，价值观和职业理想，以及最重要的如何实现这些目标
- ▣ 了解如何影响他人对自己的看法，打造个人品牌
- ▣ 与他人沟通和互动时展现更多的坚定和自信，和如何在会议中让别人认可自己的贡献和价值
- ▣ 建立成长式心态，采取更积极的行动，发挥个人影响力，确保他人能够接受自己的想法和建议



核心模块

- ✔ 骚扰的类型和影响
- ✔ 意识：了解骚扰和歧视
- ✔ 问责：承担责任
- ✔ 行动：促进相互尊重

课程概述

Simitri的“反骚扰”培训具有高度参与性、实用性和互动性的特点，参与者在这里通过大量职场案例来探讨如何识别、预防和处理工作场所的骚扰行为。该课程鼓励员工就骚扰问题进行有效沟通，并强调采取预防措施，降低法律干预的可能性。

通过预防和降低职场骚扰行为，管理者和团队成员将能够一起营造一个基于相互尊重个人价值观和界限的健康工作环境。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 了解工作场所中构成骚扰的行为
- ▣ 确定明确的界限以及如何以外交方式支持这些界限
- ▣ 创建基于相互理解和尊重的工作场所文化和环境
- ▣ 应对由骚扰引起的潜在冲突



核心模块

- ☞ 高效沟通技巧：PACES模型
- ☞ 确定你的目标
- ☞ 调整你的沟通风格
- ☞ 选择合适的沟通方式
- ☞ 检查你的情绪
- ☞ 构建你的对话
- ☞ 非言语性表述的技巧
- ☞ 积极聆听和有效提问
- ☞ 呈现你的信息
- ☞ 电子邮件沟通

课程概述

此课程为高度互动的工作坊，通过资深的企业实战导师结合实践性极强的课件，工具和学习方法，帮助您提升在不同情境下，和组织中不同级别，不同风格的利益相关者进行沟通的技巧和信心。

课程中，导师会花时间帮助您学习和练习高效沟通技巧的PACES模型，包括确立目标，了解受众，选择合适沟通渠道，情商管理和构建高效对话等。同时也会学习积极聆听和有效提问，帮助您更有效的挖掘对方的潜在想法，需求和期望。通过更好地了解您自己和对方的沟通方式和风格，可以帮助您更有效的组织信息，让其更有说服力，让对方更愿意接受。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 学习关于沟通的实用工具，从而更加高效地与公司内部不同层级的人员沟通交流
- ▣ 制定沟通目标，根据目标和受众的不同来选择合适的沟通渠道
- ▣ 通过学习多种沟通技巧，打造正确且自信的印象
- ▣ 了解学员自己的沟通风格和优势，并可根据对方和情境来有效调整，实现沟通目标
- ▣ 学到构建对话或信息的工具，并将其更加有效地呈现或传递给对方，取得对方的认可和支持



核心模块

- ☞ 高效商务写作三步法
- ☞ 有效规划
- ☞ 商务写作4C工具
- ☞ 信息清晰&简明
- ☞ 编辑和校对
- ☞ 表达好的和坏消息
- ☞ 有效电邮沟通
- ☞ 规划PACES工具
- ☞ 结构：SHARP模型

课程概述

Simitri高效商务写作是一门高度互动的课程，专注于计划和写作的关键组成部分，以便传达清晰、简洁和有力的信息。在研讨会中，参加者学习撰写信息丰富和有说服力的商业文件，如商业计划，备忘录，报告和电子邮件，以实现他们的预期目标。课程会重点解决以下在商务写作中的挑战:创建具有足够吸引力的文件，有人确实想要阅读它们，使用连贯的结构，消除多余的词汇和行话，并使用适当的语气，尤其是在表达坏消息的时候。

导师会讲授和练习非常实用的几个关键写作工具，如写作三步法，4C工具，规划PACES模型和电邮的SHARP模型，课程后学员可以直接在工作中应用和实践。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 学习商务写作的实用工具，如写作三步法，4C工具，规划PACES模型和电邮的SHARP模型
- ▣ 明确写作目标，通过策划使整个写作过程更加有效
- ▣ 明白所有的文档都应该从读者的角度来撰写，根据读者来确定逻辑结构和风格
- ▣ 使他们的写作风格符合目标，适应环境和观众
- ▣ 使用更清晰、更简洁的语言来传达他们的信息，让对方信服



核心模块

- 了解反馈的价值
- 接收反馈，构建对话
- 激励性反馈和发展性反馈
- 体验式学习
- 在给予反馈时管理你的情绪
- 积极聆听和被动听

课程概述

这是一个实践性强且高度互动的课程，学员将学到如何给予和接收对方反馈的重要技巧和工具，以此来提升学员在和他人互动时的自信。给予和接受反馈是最重要的沟通技巧之一，也同样是最具挑战性的。

在此课程中，学员将具体学习如何有效给予反馈、正确接收反馈以及如何构建自我反馈的对话。导师也会投入时间辅导学员去理解“被动听”和“积极聆听”的关键区别。通过积极地聆听，学员会更有效地专注对方传达的关键信息，挖掘对方需求，以便更好的构建和表达能够让对方理解和接纳的信息。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解反馈的价值，增加给予和接收他人反馈的动力
- 学习激励性和发展性反馈的不同和分别适用的场景，根据对方和场景选择正确的反馈方式
- 学习构建自我反馈对话，提升自我意识和反思
- 在给予和接收反馈时，学习如何控制好情绪，确保反馈实现其价值
- 通过积极聆听，更有效的专注对方传达的关键信息，挖掘对方需求，以便更好的构建和表达让对方更愿意接受的信息



核心模块

- 了解职业发展
- 职业发展过程
- 识别我的价值观、兴趣、个性和技能
- 设定职业目标
- 行动计划

课程概述

Simitri的“管理我的职业发展”培训帮助学员反思自己迄今为止的职业生涯和发展，思考个人价值、优势和需求，并确定职业目标和具体行动规划。

培训中反复强调的一个关键信息是规划的必要性，因为每家公司都存在传统和非传统的职业晋升机会。在此次培训中，学员将学习了解未来的职业趋势，并思考职业发展的创新方法。通过使用工具和工作表，学员将能够更深入地了解自己，并为未来制定一个切实有效的发展计划。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解自己在主导职业发展中的责任
- 更好地了解个人的价值观、兴趣、个性和技能
- 制定短期和长期的职业目标
- 使用多种工具、技巧和工作表来制定实现目标的策略和行动计划



核心模块

- 了解有挑战的人
- 明确你的目标
- 保持控制权
- 掌控情绪
- 决定你的方法
- 沟通中的肯定

课程概述

此课程教授学员如何和有挑战的人打交道，通过具体工具和技巧的学习，实现高效处理有挑战的状况，管理棘手的利益相关者。课程中你会了解到为什么一个人会很难相处，以及这个人的行为对你的影响。有了这样的理解，我们就可以探索在与人打交道时应该如何根据对方情况及时调整你的方法，实现有效交流和沟通。

这门课程的一个关键部分是审视你希望与难相处的人建立怎样的关系，以及在与这个人交往时你的目标。通过这两个元素检查情况，你可以确定处理和控制情况的步骤与方法。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 通过大量案例探讨，了解职场中不同类型的有挑战的或状况以及如何应对的策略
- 学会换位思考，深度挖掘对方“难打交道”的原因
- 学会根据情况、个人以及原因的不同，有效调整自己的沟通风格和管理方法
- 在和有挑战的人打交道时，学会保持坚定并在沟通过程中掌控主动权
- 通过情商管理的学习，有效控制自己的情绪，让沟通可以顺利进行



核心模块

- ④ 人际网络的重要性
- ④ 提升你的个人品牌
- ④ 建立你的人际网络（职场商务）
- ④ 建立你的人际网络（其它社交活动）
- ④ 社交“三步法”工具
- ④ 利用网络增加合作和收益
- ④ 提升虚拟网络效应
- ④ 战胜恐惧
- ④ 跟进所产生的影响

课程概述

此课程培养学员在商务或社交场合有效交际的技能与自信，帮助学员利用网络资源增加合作机会和创造收益。在参加外部活动时，很重要的一点就是能够清晰地传达企业形象，与别人建立良好关系，从而促进个人、职业与企业的成功。然而，大多数人从未学过如何交际，这方面知识的欠缺使得人们从一开始就无法真正有效地进行社交。

整个课程中，学员通过大量练习和角色扮演，充分实践各种社交工具。同时Simitri专业导师将会带领学员战胜社交中遇到的各种挑战，包括克服紧张情绪、如何切入谈话、知道该说什么，以及如何退出谈话。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 了解人际网络和社交的价值，尤其是对职业发展的帮助和促进
- ▣ 学到社交所需的重要工具和技巧，克服恐惧与不适，能在各种社交活动中充分展示公司形象，为公司和个人打造良好品牌
- ▣ 在课后能直接使用各种技巧，继而在各种社交场合中获得更多自信心和控制力
- ▣ 学会各种高效沟通技能，尤其是如何通过询问合适的问题来引起对方的兴趣，从而更加自然地加入到群体对话



核心模块

- 积极心理学
- PERMA介绍
 - 积极情绪
 - 参与投入
 - 人际关系
 - 意义
 - 成就
- 工作场所的情绪
- 参与感
- 人际关系和联系
- 意义与成就

课程概述

Simitri的“建立心理安全感 – PERMA”培训是一个高度互动的课程，它探讨了心理安全感对个人、团队绩效的重要性及其益处，以及如何应用心理安全感以改善每个人的状况。

培训基于马林-塞利格曼 (Martin Seligman) 教授首创的积极心理学，他开发了一个以证据为基础的幸福积极因素模型，简称为PERMA模型：积极情绪、参与投入、人际关系、意义和成就。

在培训期间，学员将探索PERMA模型的5种路径，即心理幸福感，并通过一系列实用工具来创造一个鼓励个人蓬勃发展的环境。其中一个工具是‘幸福之轮’，它可以让学员快速进行自我评估，了解自己目前所处的位置和希望达到的目标。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 认识在工作场所应用PERMA的重要性和益处
- 更深入地了解PERMA的5条路径及其如何将其应用于工作和生活中
- 自我评估自己在‘幸福之轮’上的位置，以及如何提高自己在该路径中的得分



核心模块

- ☞ 体验式学习：Barnga 纸牌游戏
- ☞ 意识：了解我的利益相关者
- ☞ 意识：让目标和责任相一致
- ☞ 调整：和他人更好地协作
- ☞ 管理潜在冲突
- ☞ 和有挑战的人协作

课程概述

此课程为团队成员在跨部门/职能环境中协作提供了成功的思维方式、行为、技能和工具。在当今动态和快速变化的商务环境中，跨职能协作是成功的关键要求之一。协作所发挥的重要性和价值力不言而喻，但在实践中却存在许多阻碍与挑战，比如目标不一致、权威不明确、遇到有挑战的人以及SILO心态。

课程中参与者将学习如何克服这些挑战，特别是在没有权威的情况下如何对对方发挥影响力。通过关注真实的案例研究，参与者将学习如何确保跨职能协作能够实现更有效地利用所有资源。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 了解跨部门协作的价值和挑战
- ▣ 管理好多个利益相关者和协作中的优先事项
- ▣ 管理在协作中遇到的对方的阻力，有效解决冲突和问题
- ▣ 根据他们的利益相关者和情况调整其沟通方式和风格
- ▣ 以富有成效的方式处理有挑战的情况和个人，获得对方的支持



核心模块

- ☑ 体验式学习：Barnga 纸牌游戏
- ☑ 文化的可见/不可见元素
- ☑ 无意识的偏见
- ☑ 职场中的不同文化
- ☑ 协调文化差异
- ☑ 沟通与理解
- ☑ 角色扮演

课程概述

Simitri《跨文化协作》是一门高度互动的课程。面向在由不同文化与群体组成的环境中希望更能有效地工作的个人。课程将从实践的角度看待工作场所的文化，帮助学员了解文化差异、学会尊重差异，最终在沟通中可以调和差异，实现高效协作，为组织创造价值。

课程的重点是帮助学员了解工作场所遇到的不同文化差异，以及如何与具有不同文化背景的人员沟通和协作，建立融洽关系，这其中会涉及到文化中可见和不可见的因素。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 认识并尊重工作场所文化的重要性
- ▣ 欣赏多元文化工作环境给企业、团队和个人带来的好处
- ▣ 了解不同个体的不同价值观和文化规范，以及如何利用好这些差异，从而增强团队协作
- ▣ 在不同的文化环境中建立有效的工作和沟通方式，理解对方，同时让对方更容易接受你的观点或建议



核心模块

- ✔ 面试前的规划与结构设计
- ✔ 评估候选人
- ✔ 进行面试
- ✔ 倾听与探询
- ✔ 宣传公司
- ✔ 面试后的跟进

课程概述

Simitri的“面试技巧”培训提升学员在面试过程中的自信心、专业度和有效性。

通过了解候选人的关键动机，使用有效的探询/倾听技巧，在面试中应用基于行为的面试策略，参与者可以在更短的时间内获得更好的结果。该课程旨在应对多种情况，包括非正式/正式面试、虚拟环境面试和电话面试。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 了解自己的面试风格，以及了解他人是如何看待自己的面试风格
- ▣ 调整面试风格，以适应各种非正式和正式场合
- ▣ 展现专业和自信的形象
- ▣ 通过更好地了解候选人来有效提升聘用决策
- ▣ 在评估和讨论候选人时，与同事进行更有建设的对话



核心模块

- 通用和敏捷项目管理差异
- 通用项目管理核心要素（规划和启动）
- 敏捷项目管理原则
- 敏捷项目管理五步法
- 利益相关者分析与沟通
- 冲突管理与解决

课程概述

此课程会帮助您在当今不断变化的商业环境中，学习如何有效做项目管理。课程会涉及通用和敏捷项目管理的差异，帮助学员根据项目特点，有效选择项目管理方法，提升项目管理效率。

我们将探索敏捷项目管理的各个阶段，包括启动项目、制定执行计划、收集需求以确定行动的优先级。

此课程同时侧重项目管理中的核心软性技巧，包括利益相关者分析和沟通，以及冲突管理与解决。通过学习使用各种规划、解决问题、沟通和冲突管理工具，将帮助你按时并在预算范围内成功交付项目。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 理解通用项目管理和敏捷项目管理的区别并学会根据项目特点有效选择不同项目管理方法
- 学习使用各种工具来启动、规划和执行项目管理
- 提升与项目中的不同利益相关者的有效沟通
- 有效防止，管理和解决项目中的冲突



核心模块

- 明确授课目标
- 授课的三个重要阶段
- 打造培训师的气场与影响力
- 如何在授课时有效使用破冰活动和小游戏
- 如何与学员建立联系让其投入到你的课程中
- 根据学员调整授课方法和风格
- 培训师的沟通技巧
- 组织学员讨论
- 有效掌控培训过程
- 给学员提出有建设性的反馈

课程概述

此课程将带领培训师们梳理更加明晰的授课流程，并提供一些非常实用的授课技巧与工具，帮助培训师提高其培训或授课的整体效率与效果。

通过大量互动练习和案例讨论，培训师将学习在授课前期规划、现场掌控及引导技巧等方面获得更好的控制性和灵活性。

在整个课程中，Simitri专业导师将赋予培训师们更多的时间对所学模块与技巧做实践练习，包括如何与学员建立联系、根据不同学员的特性调整其授课方式、引导讨论、给予有效反馈以及管理团队动态等。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 学会作为培训师在授课时所需的关键技巧和工具
- 了解授课的重要三个阶段：开场、教授与指导以、有效结束课程
- 打造培训师的气场和影响力，提升授课自信
- 学习使用互动游戏、体验式学习等，以及识别学员差异，根据对方情况有效调整授课方式
- 使用组织学员讨论所需的实用工具和技巧，有效掌控全场，并对学员表现作出积极有效的反馈



核心模块

- 情商测评&报告解读
- 情商管理的4项核心技能 (EI 2.0矩阵模型)
- 自我意识
- 自我管理（成长心态）
- 体验式学习
- 社交意识
- 关系管理：建立牢固人际关系和高效沟通

课程概述

Simitri《情商管理》课程充满乐趣、互动和吸引力，该课程针对个人贡献者（非经理人），探讨情商的四项核心技能。课程不仅阐述情商这一概念，而且探讨了每个人可以如何提升他/她的情商，包括需要培养怎样的心态和行为。这些内容已远远超出了情商的基础知识。

该课程的一项重要内容是发展个人（自我意识和自我管理）和社交能力（社交意识和关系管理）。在此基础上，你才能采取策略来保持积极的心态，应对压力，与同事建立良好的关系，从而在短期内提升业绩。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解他/她在工作场所表现的情商行为
- 能够在工作场合机智地运用情商，提升自我管理和社交能力
- 学习为了提高在工作场所的情商运用能力所需要采取的具体方法和行动
- 更好地知己知彼，提升自己与同事、领导以及其他利益相关者的协作



让潜力最大化：高效人士的七个习惯

1天或2天课程

核心模块

- 让潜力最大化的框架：
高效人士的7个习惯
- 积极主动的心态
- 以结果为导向
- 安排事项优先级
- 双赢思考
- 先尝试理解别人再希望对方理解你
- 增强协作
- 不断提升

课程概述

这是一个高度互动的课程，通过学习高效人士的七个习惯，最大化你在职场的潜力，提升行为和表现。课程中我们会探讨提升个人和专业潜能所需的心态和行为，包括如何有效管理时间和安排工作的优先次序，怎样保持Growth的成长思维，如何以结果为导向的处理事务，怎样增强和他人协作实现共赢，以及如何通过有效聆听来换位思考等。

此课程是基于史蒂芬·柯维的著作和他的书《高效能人士的7个习惯》。在整个课程中，我们将讨论如何将这七个习惯应用到你的工作环境中，从而最大限度地发挥你的潜力。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 学到怎样在职场保持积极主动成长心态以及心态对结果的重要性
- ▣ 以结果为导向的处理事务，设定正确目标，安排事项优先级
- ▣ 了解协作的重要性，学习与他人合作的具体方法和工具，取得共赢的效果
- ▣ 学会如何通过积极聆听的技巧去挖掘对方的需求、驱动和痛点，通过更好地了解别人来为自己的方案和建议做基础，以便对方能更容易接受
- ▣ 关注个人的不断提升和成长，让自己在职场的竞争中保持优势



核心模块

- ④ 打造职业形象
- ④ 成功的着装
- ④ 就餐和娱乐
- ④ 沟通礼仪
- ④ 午餐-实践练习
- ④ 会议和问候
- ④ 会议礼仪
- ④ 社交中（有目的地）闲谈
- ④ 社交对话的“三步法”

课程概述

任何行业的成功都依赖于人际关系的专业性，无论是与同事、客户、供应商还是领导层。当你在与他人相处时表现得彬彬有礼、体贴入微，你就能有更多的机会与对方建立值得信赖且富有成效的长期业务关系，这就是商务礼仪发挥作用的地方。此课程会向学员介绍实用的商务礼仪，并为不同场合的商务礼仪实践提供指导，如会议、社交活动、沟通、就餐和穿着等。

本课程向学员介绍恰当地运用商务礼仪来建立在公司内外部的商务关系的重要性。学员也会在商务环境中获得更多的社交自信，继而打造更加令人深刻良好的印象并具有竞争优势。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 为自己和公司打造专业且积极的形象
- ▣ 在国际商务环境中问候或会见他人时举止得体
- ▣ 在正式和非正式的对话中都能有效沟通
- ▣ 能够调整自己的商业行为，以适应不同的文化背景与情境
- ▣ 练习有目的地闲谈，在重要的社交场合建立融洽的关系



核心模块

- 了解设计思维
- 共情：了解用户体验
- 定义：发展你的观点
- 构思：生成根本性的设计替代方案
- 原型：将想法转化为实物
- 测试：获取对提议设计的反馈
- 反思：确定关键见解和下一步行动

课程概述

Simitri的“设计思维创新”培训为领导者、管理者和团队提供了在工作场所释放创造力和提供创新解决方案的核心策略和技巧。

本课程引导学员深入理解问题、提出根本性的替代方案、测试提议并完善解决方案的过程。培训深入探讨了设计思维的六个步骤：共情（Empathy）、定义（Define）、构思（Ideate）、原型（Prototype）、测试（Test）和反思（Reflect）。在每个步骤中，参与者都可以学习实用的创新工具，并将其应用于现实生活中的工作挑战。

这是一次充满活力的“实践”培训，学员将有机会在一个可控且支持性的环境中实践几种创新技巧。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解设计思维的好处和过程
- 将创新视为一个分阶段的过程，设计实践者和企业领导者均可应用
- 通过行之有效的创造力工具，提高团队的创造性思维水平
- 进行原型设计、测试和反思，以便将伟大的想法变为现实



核心模块

- 了解个人效率
- 设定目标
- 高效规划
- 分清任务的轻重缓急
- 保护你的时间
- 邮件管理：有效电邮沟通
- 邮件礼仪
- 邮件书写工具：PACE & SHARP

课程概述

Simitri《时间与电邮管理》培训班强调高度互动，向学员传授可以高效任务、会议及邮件等管理的方法、工具和技巧。

大多数人在时间管理中面临的问题是过于被动。该课程教导学员如何逆转这一现象，将被动变为主动。通过模拟讨论、互动探讨和自我分析，学员将掌握一套可以持续运用的工具。

课程期间，学员将学习发现并克服影响高效时间管理的障碍，包括拖延症、没有条理和大量工作等问题。学员通过整理邮件和工作事项，分清轻重缓急，从而减少不必要的干扰。学员还将培养良好的时间管理习惯，促进整个团队的高效沟通。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 学习使用时间管理的工具和技巧来提高个人工作效率
- 通过体验式学习，了解时间规划的重要性和具体如何落实到工作中
- 有计划地优先安排任务、事项和会议，确保分清事情的轻重缓急
- 学习有效的通过outlook或类似客户端管理邮件和相关邮件礼仪
- 学习商务电邮的写作，具体到PACE和SHARP工具，确保高效电邮沟通



核心模块

- 批判性思维与自动化思维
- 自我评估
- 采用批判性思维技能组合
- 批判性思维过程
 - 确定背景
 - 分析问题
 - 生成可能的解决方案
 - 应变措施
 - 沟通与创造价值

课程概述

Simitri的“提高决策质量的批判性思维”培训向学员提供了清晰思考问题和选择有效解决方案所需的技能。

在课程中，我们将探讨理解和解决问题的批判性思维。通过批判性思维的五个步骤，学员将了解在未来做出更好的商业决策时需要经历的五个阶段。

此外，我们还将讨论学员在课程结束后仍可以继续使用的一些工具，以确保他们的“决策”在当前的商业环境中是现实和可行的。

这种方法的一个关键要素是每个阶段的正确沟通技巧。无论是提出正确的探究性问题以找到问题的根源，还是积极倾听以质疑阻碍发现理想解决方案的假设，从而传递正确的价值以获得认同。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 将更高水平的批判性思维带入工作场所
- 明确界定问题，创造更好的解决方案
- 打破限制工作场所有效决策的障碍
- 运用有效工具为组织找到最佳决策



核心模块

- 个人效能
- 提升自我认知
- 了解我的角色
- 培养 "我能行 "的态度
- 管理压力
- 情绪自控
- 应对棘手的人
- 时间管理
- 保持专注

课程概述

Simitri “提升个人效能” 的培训帮助学员增强个人和专业效能所需的心态、工具和行为模式。

在培训期间，我们会讨论职场需要提升个人效能的一系列关键技能，包括应对变化、处理压力、情商自控以及更有组织性和保持专注。培训结束时，学员将清楚地了解为确保他们拥有积极心态和高效行为所需做的（或不能做的）事项。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 树立以成功、胜利和机会为中心的心态
- ▣ 在职场中通过有效沟通来提升情绪自控和与他人的互动及合作
- ▣ 学习有效处理压力和负面情绪
- ▣ 更有效地利用工作时间，提升个人效率



核心模块

- 培养商业头脑
- 行业分析
- 商业分析
- 竞争分析
- 客户分析
- 商业趋势制图
- 确定并加强公司的价值主张

课程概述

此课程帮助团队及个人掌握核心商业认知、技能和洞察力，从而发现为企业创造价值的潜在机会。这对于领导者、管理者或团队成员都很重要，如果没有商业选择，就像一本没有故事情节的书籍，很快人们就会想，为什么要花时间看这本书。对于团队成员而言，工作中一项重大的挑战就是如何在商业环境中挖掘相关性，继而为利益相关方，包括客户和公司整体创造价值。

整个课程中，学员将学习如何通过了解利益相关方的商业环境，在控制各种潜在风险的同时，发现创造价值的方式，从而吸引主要利益相关方的注意力。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 理解商业需求、动力以及面临的问题，培养可以保持竞争力的商业技能
- 识别商业收入主要来源和成本动力因素
- 培养并了解公司的价值主张
- 确定新的商业机遇
- 管理风险以确保回报最大化



核心模块

- 协作的力量
- 协作模型GRIP
- 协作面临的阻碍
- 统一目标及职责
- 发挥各自优势
- 应对潜在冲突
- 打破自我主义
- 和有挑战的人打交道

课程概述

Simitri《团队协作》培训班强调高度互动，旨在帮助团队成员树立正确的心态，掌握必要的行为、技能和工具来增加团队成员之间的协作，从而推动企业、团队及个人的成功。

当今商业环境瞬息万变，协作是成功的关键之一。虽然协作会带来诸多益处，但它同时也伴随着各种挑战，包括目标错位，权责不明，遇到棘手人士，以及以自我为中心的心态。

课程期间，学员将学会如何应对并战胜这些挑战。通过聚焦真实案例分析，学员可以在较短时间内快速通过协作提升业绩。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解协作的价值和面临的挑战
- 用更加有效的方式与团队成员进行协作，取得共赢
- 了解并解决在跨国组织内部团结协作时所遇到的障碍
- 根据利益相关者的情况和当时情形来调整协作模式
- 培养良好的心态和行动实现崭新的、具有挑战性的、与众不同的协作



核心模块

- 成为项目负责人
- 建立项目团队
- 项目管理模式
- 项目管理金字塔
- 利益相关方分析
- 项目启动
- 项目规划
- 项目执行
- 身为项目负责人的沟通

课程概述

Simitri《项目管理》培训班旨在培养学员管理项目团队和主要利益相关方的技能，从而在当今瞬息万变的商业环境中取得成果。通过加速学习流程，该课程采用的模式有助于学员培养作为项目负责人所需具备的能力、专注力和灵活性。

通过使用各种领导力、项目策划、沟通及问题管理工具，学员能够将理性与创意流程结合来进行项目管理，并领导整个项目团队。专业导师会通过项目四阶段的具体讲解与示范，带领学员深入地学习并练习相关项目管理的工具和技巧。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 打造作为项目负责人正确的形象
- 利用多种工具对项目进行启动、规划、执行和终结
- 为正式的和非正式的项目管理活动设计一种方法
- 了解并管理各类与项目相联系的利益相关者
- 激励并吸引团队成员参与打造高绩效项目团队



核心模块

- 在虚拟团队中工作
- 自我管理
- 建立虚拟团队规范
- 建立关系和有效沟通

课程概述

Simitri的“虚拟团队工作”培训是一门高度互动的课程，旨在帮助团队成员提高他们在虚拟团队中的效能。

虚拟团队是指团队成员分布在不同的地理区域，可能只通过电子邮件、电话和视频会议进行互动的团队。因此，虚拟团队面临着独特的沟通和协作挑战，尤其是在交付复杂项目和长期任务时。

本课程提供了有用的工具和练习，帮助学员管理自己、工作流程以及与远程同事的沟通，从而创造一个更有效和可持续的虚拟工作环境。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解作为虚拟团队成员的角色和将面临的挑战
- 与远程同事建立良好关系，培养富有成效的合作
- 掌握通过远程渠道管理工作流程和沟通的技巧
- 通过电话和电子邮件协调以交付复杂项目



核心模块

- ☞ VUCA商务环境
- ☞ 应对变化的七个特征
- ☞ 个人变革流程
- ☞ 树立积极的心态
- ☞ 正确的行为：在变革中掌握控制权
- ☞ 体验式学习：巧克力工厂的挑战
- ☞ 发挥主人翁精神

课程概述

Simitri《应对变革》培训班是帮助正在经历变革的人士树立正确的心态，掌握必要的策略和技能，从而在变革过程中保持专注和在结果中获得成效。

对于处在变革中的人士，当他们了解到是什么在变革，为什么要变革，如何在变革，这样的变革管理将是最有成效的。虽然传达这些信息是变革推动者的职责，但是此课程更侧重于将帮助学员积极主动地去掌握这些信息、培养意识，从而明确在变革中的正确行为，掌握主动权和发挥主人翁精神。课程中，导师会带领学员采用真实案例来探讨加速变革进程的有效策略及战术。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- ▣ 拥有接受和迎接变革的成长心态
- ▣ 理解变革发生的原因以及变革是如何使其受益
- ▣ 尽量减少变革对其工作积极性带来消极影响的时间长度
- ▣ 面对变革时，他们可能会感到压力和消极情绪，学会如何管理和应对的方法和工具很重要
- ▣ 在变革期间提升他们的表现和信心



核心模块

- 了解压力
- 思想情感联系
- 练习积极心理学
- 6 x 减压技巧
- 如何保持身心健康

课程概述

Simitri《高压下如何成功》培训班旨在帮助学员在高压时刻亦能有卓越表现，获得自己和他人的认可，并将压力视为提高绩效的积极力量。

该课程首先探讨职场压力的原因和信号，重点传授学员可以运用管理职场压力的工具与技巧，以及控制可能引起负面影响事件的策略。导师会带领学员一起探讨大量成功和失败的职场案例，帮助学员总结减压要点技术和核心策略。

课程包含大量实践技巧和工具包，在培训结束后，学员即可在工作中开始实践练习并逐渐熟练运用，解决工作实际问题，提高个人绩效。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解职场的压力及其原因
- 识别所面临的各类型工作压力
- 认识负面压力的迹象和表征
- 使用不同的工具和技巧减少压力的负面影响，确保高压下成功
- 制定个人管理计划，保持身心健康，积极应对



核心模块

- 我们面临的挑战
- 意识：了解本地和全球管理者
- 适应性：调整我的风格
- 表达：具有说服力和反击
- 保持自我控制

课程概述

Simitri的“管理矩阵汇报环境”课程是一个高度互动的培训，专为需要向不同级别、地域和职能的多位主管汇报的中层管理人员和团队成员设计。

在培训过程中，学员将重点关注在矩阵环境中工作所面临的挑战，如处理不同的期望、应对不同的业务风格，以及在角色并不总是明确的情况下有效地开展工作。学员通过小组互动练习、案例研究和角色扮演学会如何克服这些挑战，从而营造一个更加高效、协作性更强的工作环境。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 与关键利益相关者更有效地内部协作
- 根据不同主管和实际具体情况调整沟通风格和策略
- 掌握应对具有挑战性和压力情况的工具
- 在没有权力的情况下适当施加影响，以保护自己的时间和工作量



核心模块

- 我们为什么在这里？
- 发现DiSC风格
- 探索我的DiSC概况和报告
- 调整你的风格

注意：

参加者必须在参加本课程之前完成DiSC职场测评。

课程概述

Simitri的DiSC课程是一个有趣、互动且极具吸引力的培训，旨在帮助参与者更深入地了解自己和他人，有效提升与他人的沟通及协作。

DiSC是一个行为评估工具，围绕四种不同的性格特征展开：支配（Dominance）、影响（Influence）、稳定（Steadiness）和尽责（Conscientiousness）。通过完成评估，个人可以更多地了解自己和他人，以及如何处理涉及人际关系的情况。

本课程以DiSC职场测评为重点，解决了一系列关键商业问题：人际关系、沟通、领导行为、团队建设和个人效能。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解自己的天赋优势和潜在的成长领域
- 更好地了解自己与他人互动的方式
- 提高上下级、跨部门和外部沟通的效率
- 制定个人行动计划，以最大化自己在工作场所的效能



核心模块

- 工作中的多样化和包容性
- 了解无意识偏见
- 无意识偏见的影响
- 倡导多样化与包容性
- 发展D&I计划

课程概述

此课程帮助学员推动职场多样化与包容性的文化，提升个人意识，避免无意识偏见给工作和企业带来的负面效应。每个人都有偏见，这是我们人性的一部分，一种生存机制。然而你是否完全了解无意识的偏见对你职场效能的影响呢？

通过理解和接受我们都会无意识地偏爱某些思维模式或决策过程，我们可以开始了解这些偏好对我们职场文化的影响，此影响会进一步导致无意识的排斥。课程的学习将会培养你正确的意识，教授你实用的技巧来识别和减轻职场中的偏见，帮助你在职场上、生活中取得更大的进步。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 了解职场多样化和包容性的必要以及如何推动企业建立相应的文化
- 学习推动多样化和包容性企业环境的具体工具与技巧
- 深入了解无意识偏见形成的原因和它对职场工作绩效的负面影响，通过大量案例探讨，学习如何有效避免这种偏见的工具和方法
- 在导师辅导下制定具体D&I行动计划，在实际工作中运用实践



核心模块

- 会议主持的四个阶段
- 制定会议目标
- 了解参与人员
- 设计会议流程
- 掌控会议局势
- 运用引导技能
- 应对棘手情况
- 提问和解答

课程概述

Simitri “主持团队会议” 课程培养学员主持团队会议的技能，帮助学员学会主持问题讨论、解决问题和做出决策等各类会议。

会议是大多数组织日常活动中的重要一环。然而研究表明，大多数人认为会议的效率并不高。为了提升会议效率，学员要学会克服主持小组会议的各种挑战，包括保持会议按既定计划进行，掌控会场局势，讨论后要制定行动计划，引导大家了解有关各方的疑虑和问题。

学习目标

完成此课程学习后，学员将会：

- 构建会议管理流程、建议和技巧工具包
- 规划会议，让会议传达预期的信息
- 提升他们面对面沟通技能以及“管理会场”的能力
- 学习会议主持四步骤，了解专业会议经理的基本秘诀





Simitri

定制案例 (两个)



案例一：

亚太卓越领导力高潜项目（一年）

项目背景与目标

某公司计划向亚太区所有子公司精选的16位中高层管理人员推出卓越领导力高潜项目。客户正在寻求有能力有经验的咨询公司来设计、开发和交付12个月的培训项目，其中包含三次面对面授课。

目标

- 帮助领导者和经理人取得更好的自我认知
- 发展领导力和管理技能
- 能有效地根据下属个性和情境来调整领导风格和方式
- 对领导团队解决冲突采取战略性全局观的方法
- 使用批判性和创造性思维来获得更好的商业结果
- 增强个人跨文化和部门沟通能力

方案组成部分

- 聚焦学习主题（面对面授课形式）
- 网络授课（Webex网络研讨会，后续会议跟进）
- 行动学习项目
- Simitri的量身定制方法
- 评估项目成效

亚太卓越领导力高潜项目（示例）

学习主题以模块化方式进行安排和交付：

- 模块1帮助经理人建立正确的思维模式
- 模块2-3是为关键能力模块(Competency) 而定制的主题
(可以根据客户需求定制)
- 每个模块之间间隔为3-4个月
- 每个学习主题都包括自我反思和个人发展计划 (IDP)
- 行动学习项目Action Learning Projects, 网络研讨会和小组辅导形式辅助和推动整体学习主题和能力模块的实践



学习线路图

讲师授课 (面授和网络授课)

1) 模块一：成为卓越领导者和经理人(4天 - 1月)

2) 网络授课一 (小组辅导, 一小时/每组)

- 复习模块1学习 & IDP复习和更新

3) 网络授课二 (小组辅导, 1小时/每组)

- ALP团队汇报项目更新和挑战
- 老师就问题提供意见和指导

4) 模块二：战略、创造力和创新(4天 - 6月)

5) 网络授课三(小组辅导, 一小时/每组)

- 复习模块2学习 & IDP复习和更新

6) 网络授课四(小组辅导, 一小时/每组)

- ALP团队汇报项目更新和挑战
- 老师就问题提供意见和指导

7) 模块三：推动业务向前发展(4天-12月)

学员主导的自我学习

行动学习项目团队根据需求会谈

学员和经理对话1

- 从模块1讨论关键学习
- 就IDP的目标和行动计划达成一致
- 讨论ALP的进展

行动学习项目团队根据需求会谈

学员和经理对话2

- 从模块1讨论关键学习
- 就IDP的目标和行动计划达成一致
- 讨论ALP的进展

行动学习项目团队根据需求会谈

对管理层的项目汇报演讲

- 模块3的第5天

行动学习项目

主要目标是为学员提供工作中的真实项目，让学员能够将其课堂所学应用于实践

次要目标是为公司项目提供由学员参与讨论和制定的新战略主张或解决方案（作为参考）

行动学习项目要求：

- 能够发展学员能力
- 有战略重点
- 有实际意义的
- 与学员所在国家相关



行动学习项目筛选：

- 企业高层确定当前的业务挑战并将其传递给项目组进行研究（由上而下）
- 学员自发成立项目组，寻找合适项目（由下而上）

案例二：

GROW领导力项目 (六个月)

GROW 项目介绍

Self-Awareness
自我认知

Business Perspective
商业洞察力

Problem Solving
解决问题

Communicating & Influencing
沟通与影响

六个月课程

课前活动

三天培训班

课后延续活动

两个网上商业模拟 Online Business Simulations



课前活动

完成领导风格问卷 (Leadership Style Questionnaire)

阅览GROW领导力课程Competency期望

与你的经理进行讨论，商定3~5个重点学习领域 (Simitri提供Focused Learning Discussion Guide) 完成重点学习讨论指南，并带到培训班

以上活动的详情可在Simitri发送给学员的“欢迎邮件”中找到

课后延续活动

填写《我的行动计划》

与你的经理进行持续对话，评估并思考你的重点学习领域
(Simitri提供模板工具)

我的学习进度 (在线问卷)

以上活动的详情将在课程期间及课后由Simitri提供给学员



Simitri

How to contact Simitri

Email: hui.xian@simitrigroup.com

Phone: +86 21 5091 1039

Wechat: xianhui9265

Website: www.simitrigroup.com

