



关于举办《e领导力》系列培训的通知

北京人力资源服务行业协会、北京尚格人力资源服务有限公司共举办

我们所生活的时代，是一个变化一日千里的时代。电子化、信息化、普世化的发展，正将人类社会变得愈加简单，愈发复杂——越来越多的组织变革，越来越快的发展速度，越来越多的个人选择，越来越难的挑战变革！

“我的领导力”够用吗？如何让“我的领导力”跟上 e 时代的发展？

在管理者岗位上，不论你是久经沙场的老将，抑或是初被提拔的新兵，是否都面临过类似的困惑：

- 领导力是与生俱来的，还是可以后天习得？
- 为何在实际管理工作中，上级、同事、客户与下属对“我”有不同的要求？
- “我”饱受“领导力欠缺”的困扰，是哪里出了问题？谁会给“我”适当和正确的指导与反馈？
- 如何让“我的领导力”跟上 e 时代的发展？



为最大程度提升管理者技能，改善领导力水平，北京尚格人力资源服务有限公司联合多位领导力领域专家，开办《e领导力》系列课程，旨在提升各级别、各类型组织管理者的管理技能和领导力水平，为管理者个人和组织效能提升增添助力！

该系列课程包含《领导力初探》、《非职权影响力》、《情境领导力》、《团队领导力》、《教练式领导力》、《跨文化领导力》6期培训，每月1期，每期2天（具体安排见后）。

课程形式为公开课，学员可自由选择任意一期、几期或所有6期课程；每期课程限制人数为15人；如因客观因素已报名但无法参加者，可将名额转予本单位其他人员，或延后参加下一期课程，但最多只能延至最后一期课程。

所有讲师均为北京人力资源服务行业协会和尚格人力资源服务有限公司认证讲师，其多拥有“国际教育服务认证注册中心认证证书”或“北京奥组委领导力培训师”等资质，平均年龄40岁以上，拥有各行业、各类型组织丰富管理经验。

报名并累计参加3期（6天）及以上的学员，将获得由“北京人力资源服务行业协会和尚格人力”共同颁发的“《e领导力》系列培训证书”。



——《e领导力》系列课程介绍

《领导力初探》

课程描述:

- 领导力是与生俱来的，还是可以后天习得？
- 为何在实际管理工作中，上级、同事、客户与下属对“我”有不同的要求？
-

这些问题是各级管理者都有可能遇到的困扰。《领导力初探》课程将带您进入“领导力”领域一探奥秘！该培训课程将重点放在领导与管理的区别、如何激励下属并建立信任、如何管理不同类型的下属、如何有效管理冲突等内容，有效提升管理者的领导力水平。

培训目标:

- 理解领导与管理的区别
- 厘清自身管理者角色和差距
- 掌握激励下属、建立信任的基本技能
- 反视自身沟通特色与不足
- 有效管理冲突

培训大纲:

第一模块 领导与管理

- 领导与管理的区别
- QUINN 角色模型
- 我的角色偏差

第二模块 有效沟通

- 有效沟通模型
- 什么阻碍了沟通——“背包”原理
- 有效沟通的“LSA 模型”

第三模块 激励

- 激励及反激励的效能
- 乔哈里窗与反馈
- 如何激励：马斯洛需求层次理论与赫茨伯格双因子理论
- 情境演练：绩效面谈

第四模块 冲突管理

- 冲突以及对待冲突的不同看法
- 冲突类型
- 凯尔曼冲突管理模型
- 情境演练：直面冲突



《非职权影响力》

课程描述:

影响力是属于个人的,而权力是别人赋予并随时可以拿走的。在这个组织结构趋于扁平,跨部门合作增多,职工流动性强的企业大环境里,到底是什么让你得以达成目标?是权力的控制,还是你影响他人的能力?

如果你想知道影响力中的奥秘和如何能够拥有它,“个人影响力提升”课程是你的最佳选择。本课程将剖析自己影响他人时的惯用模式,并学习影响力中各种风格及精髓所在,实现不同情景中风格和行为的转换。通过一系列的理論模型、练习和情景演练,让你以“变”应“变”,更有效的影响各种复杂的人和事。

培训目标:

- 本课程旨在帮助学员更加关注沟通效果及策略,学会以不同的方式来灵活多变的影响他人;
- 帮助学员提升沟通能力、自我认知能力、果敢自信、积极倾听、启发激励、影响力。

培训大纲:

模块一 揭秘影响力与自我分析

- 什么是影响力?
- 影响力、权力和手段的区别
- 影响力的变速箱模型:影响他人的5种方式及行为
- 影响力测试及自我分析

模块二 深入学习5种方式,拓展行为库

- 以“推”为主的方式及技巧:以势憾人,以理服人
- 以“吸”为主的方式及技巧:以情动人,以梦感人
- 体验不同于惯用模式的新行为
- 不同方式的适用情景

模块三 转换方式,影响他人

- 如何影响棘手的人和行为
- 个人情境演练
- 个人行动计划



《情境领导力》

课程描述:

当您的组织正在成长和变化的时候,作为经理的您所取得的工作业绩将越来越与您的领导能力密切相关。“情境领导”是国际领导力培训经典课程,其影响力遍及全球,世界 500 强企业都将这门课程作为提高主管领导力的必修课。它主张领导者针对不同的情境,通过对员工的工作准备度的判断来适时地调整自己的领导风格,有效地影响被领导者,从而获得更高的绩效表现,发展员工,使团队得以持续成长。

培训目标:

- 正确判断被领导者工作准备度
- 了解四种领导风格
- 掌握“情境领导”模式
- 了解自己领导风格
- 提升领导力和团队绩效

培训大纲:

模块一：影响被领导者绩效

- 为什么学习情境领导
- 成功与有效
- 领导者的三种能力
- 职位、工作、活动的细分

模块二：绩效的评价标准

- 绩效准备度---工作能力与意愿的分析
- 员工状态的定义与分类；员工状态之动态关系
- 员工状态的评估方法及工具；员工状态的录像分析
- 案例分析

模块三：领导者行为

- 领导风格
- 关系行为与工作行为分析
- 情境领导工作模式
- 如何使用情境领导模式
- 案例分析
- 领导风格改进建议



《团队领导力》

课程描述:

本课程旨在让学员深入理解什么样的团队才是一个高效的团队，并进行团队现状检测。学习在团队中知人善用，用人所长，帮助学员在团队中明晰自我角色，发挥自己的优势。鼓励建设性冲突，维护个人效能空间，根据个人和团队的发展阶段，不断调整风格，更好地帮助个人与团队共同成长，继而实现组织目标。

培训目标:

- 深入理解高效团队模型
- 团队目标传递与团队角色应用
- 理解个人效能与团队效能的有机关联，以有效行为维护行为边界，继而提升团队效能
- 通过影响团队中的不当行为，提升团队成员间对任务的承诺、责任感和个人效能，从而提升团队效能

培训大纲:

模块一 高效团队模型

- 团体与团队
- 团队成功的要素
- 高效团队模型

模块二 目标与角色

- 如何在团队中有效传递目标
- 贝尔宾团队角色 - 我们的角色是否符合团队的要求
- 流程对团队效能的影响

模块三 人际互动与个人效能提升

- 我在团队中的“任务边界”与“行为边界”
- 果敢行为对于个人和组织效能提升的作用
- 直面冲突与寻求双赢

模块四 团队发展规律

- 团队发展的规律
- 不同团队发展阶段如何应用不同领导力
- 个人行动计划



《教练式领导力》

课程描述:

在这个日益加速、复杂和持续变化的商业环境下，你如何实施管理？你领导下的团队如何在这样的环境下保持竞争优势？

为了棋胜一筹，公司需要充分发挥员工的潜能和专业优势。在这方面，你是否帮助了员工学会积极思考以充分利用其知识技能独立解决问题并创造新的机会？是否帮助了员工学会通过分享思想和信息来应对快速而复杂的变化？

我们的教练式领导力课程将帮助经理人学会如何指导下属并激发他们的想法。通过掌握教练式领导力技巧，经理人将可以引导并激发员工发展自我管理和问题解决的技能。“信息交换”将是该教练式领导力技能的主要技巧，它将鼓励员工更加主动地与他人沟通，其结果将是创建一个更加和谐的工作环境，和更加高效地团队协作！

培训目标:

该培训课程将帮助你发展激发他人思想所需要的倾听和提问的技巧。你所掌握的这些强有力的教练式技巧，将帮助你最大化地发挥影响力，并且，课程中的冲突管理技巧也将帮助你创建更加和谐的工作环境。

培训大纲:

第一模块 教练技术

- 什么是教练技术
- 教练技术的价值
- 教练技术主要应用模型

第二模块 倾听和提问的力量

- 倾听面临的挑战
- 倾听的不同境界：理论和练习
- 提问的类型：理论和练习
- 如何有效提问

第三模块 T-Grow

- 什么是T-Grow模型
- 如何有效应用该模型
- T-Grow模型操练
- 高级教练技巧



《跨文化领导力》

课程描述:

“谁能确保你不会走向全球化？”在变化一日千里的 21 世纪，个人将有越来越多的机会接触外部世界，公司企业也会靠不断开拓海外商机作为确保组织成功的要素之一。但是，你如何确保当你面对来自不同国家或文化背景的人时，你们能成功合作？如何避免误会？如何确保共守准则、达致协议、并建立互信？

跨文化领导力项目将带领你共同面对并解决这些挑战。课程将为你提供理解跨文化所需的专业知识、沟通技巧，以确保你有足够信心应对全球化市场，并取得跨文化合作的成功！

培训目标:

该培训课程基于提升你的文化自我意识，理解文化概念和跨文化沟通要素，并提升跨文化沟通技能，帮助你掌握基本的分析、管理不同文化的有力工具。为确保你有足够信心应对未来的商业挑战，在课程中你将会收获详细的不同文化和行为方式的有用信息，以及跨文化冲突管理技巧，确保国际合作成功！

培训大纲:

第一模块 跨文化意识

- 什么是文化？
- 跨文化遭遇回放
- 跨文化冰山模型
- 跨文化能力定义

第二模块 跨文化维度

- 文化座舱：跨文化分析工具介绍
- 定义文化维度
- 角色扮演：体验文化维度

第三模块 跨文化沟通

- 成功的跨文化沟通和挑战
- 有效沟通的3A理论
- 文化是如何影响沟通的
- 跨文化沟通解决方案探秘

第四模块 跨文化冲突管理

- 冲突的积极和消极影响
- 跨文化冲突管理工具：Killman
- 跨文化冲突解决策略AAC模型
- 跨文化冲突体验：角色扮演



体验式培训介绍

体验式学习又称“行动学习法”，该培训方法的理论基础是社会心理学。

社会心理学的奠基人库尔特·勒温在行为改变领域提出了以下两个经典的概念：

行为函数： $B=f(P, E)$ (B=行为，P=性格，E=情境)

库尔特·勒温通过这个函数指出，一个人的某个行为 B，是由他的性格 P 和当时他所处的情境 E 所决定的。



(库尔特·勒温的行为改变模型)

行为改变模型

这个看似简单实则博大精深的行为改变模型，在社会心理学领域被誉为“从来没有一个理论或模型，比这个模型更为实用”。

这个模型说明，一个人想要改变行为，必须将原来的固有“框架”放弃，这就象一个人学会变得思维开放(Open Mind)一样，必须将原来的思维模式放弃，将空间腾出来用于接受新的东西。在此基础上，“改变”是习得新的行为的过程，“改变”不是模仿他人的行为，而是自己去做和体验新的行为的效果。因为对新行为所收到的“积极”的效果的体验，正是将新行为“固化”成新习惯的基础。

“知行合一”是我们信奉的基本理念之一，因此，课程对学员的“行”给予极大的关注（当然，我们也关注学员的“知”）。在培训中，学员练习与培训师讲授的时间比率大约是 70%:30%，有时学员练习的时间还会更多。

我们的培训是高度体验式的，与知识型培训所提供的帮助学员体验如何应用具体知识和技能的情境所不同的是，我们的培训让学员体验的，是其行为及其在他人身上产生的效果。我们通过在培训中建立学员间相互向对方行为提供反馈的氛围，并大量模仿组织中实际的工作情境，帮助学员通过不断的演练进行学习 and 行为改变。**实践证明，模仿组织中实际的工作情境并对其进行持续演练，是帮助每个人应对实际工作并提高绩效最为有效的手段之一。**

体验式学习可帮助学员在发展个人能力的同时，进一步提高个人行为在其生活中和组织内部的绩效。通过这样的体验，加以其他学员和老师所提供的反馈，学员将能够充分意识到自己的行为对他人的影响，从而强化合作意识，推动组织效能的提升。与此同时，随着行为意识的提高，学员也将能够改善或改变行为中影响效能的习惯，更好地赢得他人的支持，更有效地与他人合作，这样，学员不仅能够提升自己的效能，还能够有效改善人际关系，降低工作和生活带来的压力，建立工作和生活的良好平衡。



部分讲师介绍

1、郭老师：

背景资质：郭老师拥有丰富的跨国公司管理经验及在跨文化环境下开展工作的经验。曾任香港东英金融集团副总裁、香港联通传媒副总裁、香港才智管理咨询公司项目经理。

郭老师拥有中国人民大学商学院管理学博士学位，并在中科院心理所接受为期两年的教育心理学研究生课程。在德国游学的两年时间里，广泛走访了德国、荷兰、比利时、法国等在内的多个国家和地区的咨询与培训机构并参加相关的课程，并对行动学习进行了深入的研究。

专业领域：信任管理：组织中信任的建立与发展；管理沟通课程：团队思维、自我认知与情绪管理、公开讲话、倾听与反馈、果敢行为、影响力。

代表客户：北京大学、厦门大学、美国杜兰大学等机构的 EMBA 课程，其教练课程曾服务于北大国际商学院、大众、康明斯、壳牌、汤森路透等跨国公司和高校。

2、刘老师：

背景资质：2008 北京奥组委“领导力培训”指定讲师，培训奥组委经理级以上官员逾千人；“神舟七号”发射团队处级以上干部培训讲师；教育部“职业能力认证”研发团队核心专家、师资培训核心讲师；北京市银行业协会特聘讲师；FESCO（北京外企服务公司）高级讲师、顾问；时代光华高级讲师。中国科学院心理研究所研究生，高级工程师。

刘老师拥有丰富的企业管理经验，曾就职大型国企、民营企业集团、国家级出版社集团、人力资源服务机构、股份制银行。历任高级工程师、培训经理、人力资源总监、副总裁等职。刘老师多年从事领导力培训，对领导力有深入研究，又有多年中、高层管理经验，因此，在中高层管理人员培训中有突出优势。

专业领域：①“情境领导”经典课程、②提升影响力的沟通技能、③提高团队绩效的时间管理、④中层经理领导力提升、⑤基于胜任力的行为面试技术、⑥卓越银行服务等。

代表客户：跨国公司：朗讯科技、汤姆逊等；国家机关：北京奥组委、国家安全部等；国内企业：中国航天、三沟酒业等；金融机构：北京农商银行、渤海银行等。

3 田老师：

背景资质：美国教练培训机构（CTI）中国区项目负责人、企业教练、美国教练培训机构授予 Co-active 教练技术证书、国际教练认证机构(ICF)认证教练；受邀培训师和演讲者，曾受邀在例如成功女性论坛 (WIB)、中国软技能研讨会等大型活动中做演讲和工作坊。

田老师毕业于美国俄亥俄州立大学商学院。十多年在国外生活和工作经历使她在跨文化沟通方面也有着丰富的经验。曾经在加拿大、美国、迪拜等国家参与国际项目的开发和管理。田老师目前致力将教练式的管理技术介绍和融入到公司管理文化当中。她相信教练技术有效的释放人的潜能，产出最大绩效，使管理者更加具备向心力、凝聚力。教练技术是现代管理人必备的一种风格。

专业领域：教练技术、教练式领导力、高效沟通技能、自信行为培训等。



代表客户：壳牌、孟山都、安捷伦、康菲石油、诺和诺德、玛氏食品、诺基亚、汤森路透、北京大学、亚马逊、阿迪达斯等。

4、吴老师：

背景资质：国际教育服务认证注册中心认证软技能培训师；瑞典 Consultus 公司合作讲师；美国 HRO 公司、英国 TMA 公司认证讲师；第 29 届（2008 年）奥林匹克运动会组织委员会（北京奥组委）上岗官员培训讲师。

吴老师专注于培训领域并在此耕耘了十年之久，这并不包括另外十年在新闻和教育领域的经验。他先后服务于中国石油（中国最大的石油企业，全球财富 500 强企业）、北京外企集团（中国最大的人力资源服务公司）、佳能中国（日本最大的影像技术制造商，全球财富 500 强企业），以及荷兰思腾（欧洲领先的软技能培训教育机构）。

专业领域：领导力、团队建设、影响力、沟通力、果敢力、演讲力、跨文化沟通等。

代表客户：曾经为美国惠普(HP)、法国汤姆逊(Thomson)、荷兰壳牌(Shell)、德国宝马(BMW)、日本佳能(Canon)、日本丰田(TOYOTA)、瑞典爱立信(Ericsson)、韩国好丽友(Orion)、美国普莱克斯(Prax Air)以及索尼爱立信(Sony-Ericsson)等跨国公司，以及清华 EMBA、华北电力大学 MBA……等多家企业、组织和院校提供过培训，综合满意度超过 90%。

5、刘老师：

背景资质：刘老师拥有英国伦敦 Thames Valley University 的人力资源管理硕士学位和上海交通大学的工学学士学位。其在组织沟通、变革管理、团队建设、领导力等领域拥有深厚的理论功底，并在培训及企业管理方面有近二十年的工作经验，一直在全球 500 强公司担任中高层管理工作，并大量进行团队建设、领导力等软技能方面的培训。刘老师擅长通过体验式培训方式，将系统性理论巧妙转变为行为改变，强化行为改变意识，提升个人及组织绩效。刘老师是 IRCES 国际认证培训师，并拥有美国教练培训机构（CTI）授予的共创式教练技术证书（Co-Active Coaching）。

专业领域：领导力系列课程、沟通技能提升、影响力提升、关系导向的销售培训等。

代表客户：帝斯曼、惠普、阿克苏诺贝尔、菲利普、海辉软件、展讯通信、通联支付、空气化工、壳牌、汤森路透、ST 爱立信、中宏保险等。

6、Thorsten 老师（德国籍）

背景资质：获得 IRCES（国际教育服务注册认证）家机构认证；有汽车、金融和日用消费品行业工作或培训经验；在创业过程积累了横跨多部门多领域的丰富经验，包括采购、IT、企业管理、销售以及市场推广等；有创建和领导国际团队的实践经验；同时作为一名中国家庭的德国女婿，在生活中也不断积累跨文化交流的实际经验。

专业领域：培训重点：全球多元化工作环境中的“跨文化沟通技巧”元素。

所有 Thorsten 的培训内容，包括初级和高级沟通技巧、团队建设、冲突和矛盾解决、如何激励团队、领导力、以及谈判和营销方面，都加入了跨文化沟通技巧的元素。

代表客户：曾经为德国宝马、荷兰大使馆以及欧洲一流大学提供包括跨文化沟通、团队领导



力等内容的培训，综合满意度超过 90%。

《e领导力》系列培训培训安排

培训安排：

#	课程	时间	讲师	选课(请在您选的 课程后打“√”)	本次课程报名 截止时间	备注
1	《领导力初探》	2013年12月5-6日 (周四五)	吴老师		2013年11月 29日17:00前	无
2	《非职权影响力》	2013年12月19-20 日(周四五)	郭老师		2013年12月 13日17:00前	无
3	《情境领导力》	2014年1月9-10日 (周四五)	刘老师		2014年1月3 日17:00前	无
4	《团队领导力》	2014年1月23-24 日(周四五)	刘老师		2014年1月 17日17:00前	无
5	《教练式领导力》	2014年2月13-14 日(周四五)	田老师		2014年2月7 日17:00前	无
6	《跨文化领导力》 (中英双语授课)	2014年2月27-28 日(周四五)	Thorsten		2014年2月 21日17:00前	无

说明：

1	<p>➤ 关于选课和费用</p>	<p>1、您可以选择以上《e领导力》系列课程的任意1期、2期……或全部6期，请依据以下表格标注您所选课程的明细；</p> <p>2、课程费用会依据您选择课程的期数而享受一定折扣的优惠，原则每期费用4800元/人(2天)，选择多期费用及优惠详见下表； 费用包含培训费、教材费、培训场地费、2天午餐费、茶点费；不包含北京或外地学员往返交通费、住宿费用；往返交通及住宿自理。</p> <p>3、如果您能在2013年11月30日前付清所选课程费用，将在以下课程费用的基础上，额外享受5%的折扣优惠。</p> <p>同一单位2人以上报名，每人每期额外享受2.5%的折扣优惠； 所有优惠可同时享受。</p>				
2	<p>➤ 您的课程费用</p>	选课期数	您所选课程的名称	培训费用	备注	
		1期		4800元/人(2天)	无折扣优惠	
		2期		9600元/人(4天)	无折扣优惠	
		3期		13680元/人(6天)	95折优惠	
		4期		17280元/人(8天)	9折优惠	
		5期		20400元/人(10天)	85折优惠	
		6期	(如选择6期则无须填写)	23040元/人(12天)	8折优惠	
3	<p>➤ 学员及</p>	<p>1、参训学员均为各企业、组织高级管理者，以及HR或培训专业管理人士；</p>				



	人数限制	2、因是体验式培训方式，因此每期人数 限额 15 人 。			
4	➤ 地点	北京东三环希尔顿酒店（暂定，如有更改会另行通知）。			
5	➤ 报名方式	请电子邮件至以下联系人			
6	➤ 联系人	张歆靓	zhangxinliang@sungift.cc	办 010-84492621	手机 13401030835
		马玉川	mayuchuan@sungift.cc	办 010-84492621	手机 13810253536

我们也欢迎您致电咨询或订购以上“《e领导力》系列课程”的内训课程！

尚格公开课报名确认函

姓名：_____ 公司名：_____

职位：_____ 电话：_____

手机：_____ E-mail：_____

您所选课程的名称：_____

请提前告知发票抬头公司名：_____

发票内容： 培训费 服务费（请打勾）

付款方式：_____

如若汇款，银行信息如下：

户 名：北京尚格人力资源服务有限公司

账 号：0200 0496 0920 0787 709

开户行：中国工商银行股份有限公司北京海淀支行营业部

北京人力资源服务行业协会

北京尚格人力资源服务有限公司

2013 年 11 月 15 日