



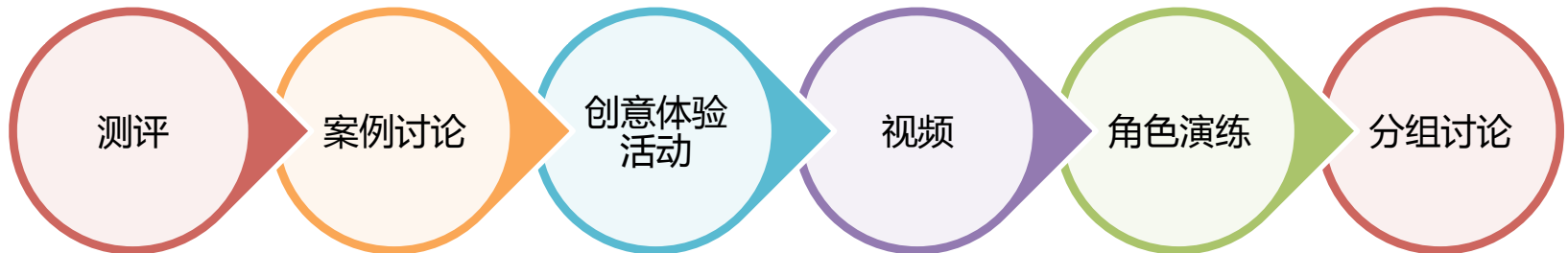
整合式情境领导力

Comprehensive Situational Leadership

课程描述

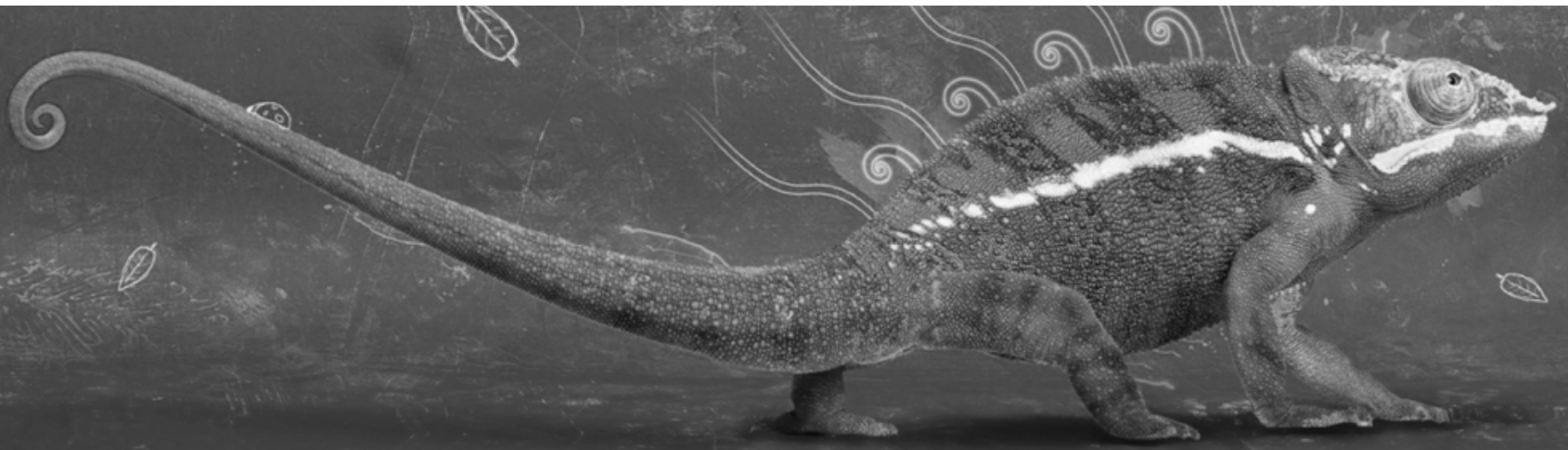
尚未经过训练的经理人，超过80%皆使用“销售式”的领导风格。销售式风格，是一种对员工采取高工作行为和高关系行为的领导风格，这样的领导风格看起来面面俱到，但却花费了最多时间和精力，对经理人本身和组织来说，并非最佳选择。整合式情境领导力将帮助专业经理人看见，没有绝对唯一高效和有益的领导风格，唯有领导风格和部属绩效准备度相匹配时，才能发挥最大效益。本课程将帮助经理人熟悉整合式情境领导力的模型，能够快速辨识员工绩效准备度，采取相应的领导行为，并同时引进组织影响力的要素，将权力运用与情境模式予以结合，提升主管在大量且高压的工作环境中有效领导，产生高效影响力。

教学方法



课程目标

1. 改善领导者的沟通与带领型态，更好地与部属建立信任与成为一个值得被信任的领导者；
2. 学习如何透过情境领导力发展员工，以达成更高绩效；
3. 创造一个与员工共同协同的工作环境与氛围，帮助团队高效达标；
4. 避免过度监督以及监督不足所带来的负面结果；
5. 建立领导者可以根据情况与不同的目标对于员工状态进行分析、诊断和采取高效行动的思维过程；
6. 提高目标设定的有效性，提供清晰的方向，并在带领员工时有效倾听、观察、监控和给予匹配且合宜的反馈；
7. 留住团队中最有才华的员工。



两日课程大纲

1. 情境领导力的发展与沿革
2. 绩效表现的影响因素
3. 情境领导力三大步骤
4. Step 1: 确认目标
5. Step 2: 评估绩效准备度
6. Step 3: 选择领导风格
7. 情境领导力-准备度与领导风格的匹配原则
8. 准备度的发展与衰退
9. 情境领导力与权力的应用

联系基石卓越

张黎

gailzhang@cornerstoneasia.cn