



# 团队制造机

—— 打造巅峰团队 ——

任何团队最讲战斗力，如饥饿狼群一样闻腥即上

用最短时间，最少资源，攻下必克的堡垒

目标、态度、时间、行动、学习

每项管理都做到数一数二

拒绝花俏表演式培训

只让团队成为狼

## 【课程优势】

课堂现场呈现高绩效团队模式

提供专业的团队打造辅导

传授用人性打造的系统

解决团队执行力问题

创建领袖性文化

## 【课程模块】

方向的指引

定战略

执行力打造

带队伍

建班子

团队的建立



— 取势·明道·优术 —



## 李力刚

上海海盟企业咨询董事长  
上海来战信息科技有限公司董事长  
上海青年交流五四奖章获得者  
快速谈判的终身研究者  
超速识人创办人

北大民营总裁班最受欢迎教授，  
清华大学深圳研究院最受欢迎教授，  
中山大学时代华商十大名师；中山大学、华中科技大学特聘兼职教授；搜狐营销谈判顾问及连续三届最佳人气讲师。系列课有：

超快谈事：《谈判路线图》

超快谈人：《超速识人》

组建团队：《团队制造机》



## 谈判项目

台湾裕隆华晨汽车集团谈判  
30 亿火电厂投资合作谈判  
页岩气平台 2 亿转让谈判  
东风汽车 5000 万出口谈判  
美大使馆合作谈判项目  
诸多公司合作及催债谈判

## 咨询项目

宁波力隆《团队制造机》

## 典型客户

阿里巴巴 27 次、创维 30 次  
海尔 5 次、红星美凯龙 30 次  
搜狐 10 次、移动、联通、网通、  
各大银行常年合作。

## 第一章：定战略——选择数一数二目标

### ◇ 战略方向——选取渴望的远景

天时：选择一个猪都会飞的风口

地利：选择一个强强联合的起点

人和：选择一个人人激情的目标

### ◇ 战略理念——明辨超速的大道

修身之道：是谁？哪来？去哪？

做事之道：怎么成事事事助我？

做人之道：怎么做人人人为我？

### ◇ 阶段战略——战略的时间分解

第一阶段：战略培育阶段

第二阶段：战略加速阶段

第三阶段：战略收获阶段

### ◇ 战略分解——战略的空间分解

硬性指标：财力、物力及分部

人力指标：人数、人才和人物

软性指标：排名、专利和系统

### ◇ 战略执行——执行的三大保障

制度激励：军队文化——狼性

文化激励：家庭文化——羊性

激励创新：学校文化——人性

## 第二章：建班子——塑造数一数二的人

### ◇ 班子规划——团队人才总布局

时间要求：年龄、工龄与时限要求

空间要求：体力、智力与实力要求

岗位要求：职责、待遇与职业规划

### ◇ 成员招聘——选价值观一条道

基层员工标准

中层员工标准



高层员工标准

◇ **成员培育——人才培养三阶段**

先锋团队——当好政委发好电

星火计划——当好司令用好电

燎原计划——以优带新助倍增

◇ **成员使用——人才任用三法宝**

目标规划 PK——授权、命令

过程检查 PK——表扬、批评

结果考核 PK——奖励、惩罚

◇ **留人方案——人才挽留三境界**

待遇留人——薪酬制度

感情留人——魅力文化

事业留人——战略梦想

**第三章：带队伍——做成数一数二的事**

◇ **目标管理——合理目标保完成**

如何保障总目标完成？

如何保障能力达得到？

如何保障一定能完成？

◇ **态度管理——积极态度保兴趣**

如何保持积极态度？

如何激发中性态度？

如何应对消极态度？

◇ **时间管理——高效重在管时间**

立即亲自处理什么事？

大量亲自处理什么事？

什么事情让别人处理？

◇ **行动管理——上下配合保行动**



如何刻进大脑？

如何保障行动？

如何得知对错？

◇ **学习管理——与时俱进效倍增**

如何学习最快？

如何吸收最快？

如何不断迭代？

训练：团队制造机实战模拟

