执行力培训总结（8篇）

执行力培训总结 篇一

培训公式：学习效果=学习意愿度 x 学习内容

企业的战略方向——执行到位

执行到位分五大关键

1、责任思维——承担

身为管理，理应做到位，因为身教大于言教，我们需要不断地进行自我反省，可以使自己的人格魅力达到提升，让所有基层员工心服口服。

管理阶层分为两种模式

1)内向型思维模式管理者

从自身找原因，不断改进，以求最好的方法使自己的管理能力得到提升。

2)外向型思维模式管理者

不从自身找原因，推卸责任，并不进行自我检讨。这样只能使自我的发展平台越来越窄，并且找不到方向。

我们应该思考一下自身的缺陷在哪，还有哪些话哪些事做的不到位，怎么做更好一点，力争改变自己的同时，也要让身边所有人对自己的想法改变，以便于更好的管理。

责任承担是解决问题的开始

责任承担是真正成长的开始

责任承担是提升团队执行力的开始

“我是一切的根源”我们应该时刻牢记。

2、成果思维——执行

有绩效的结果称为成果我们在做每件事之前至少应该思考有没有能力解决好这件事，如果解决不好我们有几种方案来解决这件事情，又怎么样选出一个最佳方案。这些都需要我们有清晰的思路，没有思路至少捋顺了再去做这件事，才能达到我们想要的成果。

价值决定价钱我们做工作应该看到自己的优点在哪，找到自己的优点就能更快的实现我们的价值，很多人都说我看不清自己，我觉得自己一无是处，其实不然，因为一切都是平衡的，包括我们每个人的思想以及能力，有好必有坏，有长必有短，这些都是需要对比的，那我们把眼光放到别人身上，就能更清楚的看到自己。

执行，就是负起百分之百的责任，不折不扣的拿到成果。

如果我们做事情只是努力去做，并不求好的结果，那么我们的努力还有什么意义。作为管理者，你强调什么，团队的焦点就是什么，企业的成果就是什么。

对企业没有价值的结果，无论你多辛苦，你的辛苦就是不值钱的。

成果是靠员工提供的，无数个员工的成果构成了企业的成果；员工不提供成果，企业就会死亡。 任务不等于成果；努力不等于成果；苦劳不等于成果。

我们应该从今天开始，从现在开始，对自己的领导说，事情办好了，而不是办完了、办了；我们没有业绩，对自己的`领导说，我可能办事说话存在问题，我想请教你，帮我指点，这件事我怎么做最好。

3、狼性思维——竞争

建立一套合理的淘汰级晋升机制（绩效考核从基层到管理的奖罚）我们应该时刻保持危机感，因为我们不进步就会被超越，甚至被吃掉。如果你说我满足现在，觉得这样很好，那我也没办法，当周围都长成参天大树，都结了丰硕的果实，而你一直都是一棵小草，不能开花不能结果，请不要怨天忧人，因为这是你造成的。

企业一般分为四品员工：

精品——有德有才（如果你小学毕业了，代表思想品德过关了，那么你欠缺的是才能，你至少应该不断的学习，不断的充实自己，变为人品中的精品）重用重用再重用

半成品——有德无才（希望我们每个人都不要这样认为自己，因为我们不比别人少什么，突破自己，学习学习再学习）开发培养

废品——无德无才（没有人天生是废品，如果我们都还记得人之初性本善，如果我们还会吃饭，那么你一定可以找到其他的路可走）坚决不用

毒品——无德有才（其实很简单，每个人都有自己的软肋，扎中这颗软肋，在想方设法改进）先开发后开除

能人中的首善要大肆表彰，能人中的首恶要坚决拿下

我们要建立一套合理的人才培育及开发机制，以及绩效考核制度

4、高标准严要求

高标准——我们要做就做第一名，要想成为行业第一，先把标准拉到第一，标准决定水准。

唯有高标准严要求产生的绩效才是企业最大的绩效。

人家吃牛肉和黄油是高标准严要求干出来的,你也想吃，就得这么干，要不然连咸菜和稀饭也吃不上。 严要求需要管理层人员先要求好自己再去要求基层员工，只有自己做到位了，才能以高标准要求员工。

5、感恩心态

感恩亲人、朋友、对手，怀着感恩的心去工作，你能得到更多，因为你可以学到更多，那么你进步就会更快。

通过学习，对我帮助最大的三点成果思维、狼性思维、高标准严要求。

成果思维另一方面是告诉我们做事情认真，找到我们做事情的目标，然后才可以更努力的去做，拿到我们想要的成果。我做事情，是希望别人可以信任我，并给我一定的时间，我有足够的信心可以做好，做完美。

狼性思维应该是告诉我们不能安于现状，没有危机感，给自己制造危机感，不断的进步、完善自己。每天我们都需要充满激情，精神百倍的面对每一个挑战。

高标准严要求是告诉我们不能凑合,人生没有几个十年，今天你凑合了，明天你凑合了，等到你老的时候，你还能认真几回。

回头看看走过的路，我感恩的人有很多，我想最感谢的应该是我的第一任老板，那个时候我还小，很多人情世故都不懂，是他慢慢引导我，让那些积极和真诚占据我的人生出点，并一直延续至今。他以他的经历告诉我女人不应太强势，太辛苦，有依靠的时候该抓牢就抓劳，但切记不要依赖，因为你的依靠倒了，你也就倒了，如果你只是依靠，等他倒了你还有力气加固他，所以你应该保持女人该有的自尊，真诚待人，你会得到更多，你人生的每一个履历都是你的财富，请你珍惜。

执行力培训总结 篇二

通过两天的执行力培训，深深感悟的一个企业的执行力好与不好，关联到企业的成败。针对我们公司的现状，发现执行力不好的原因，以及提高执行力的推荐。

1、执行力好与不好在于：沟通

企业执行力不好，其中最大的问题源自于沟通，也就是说执行者没有搞清楚整个事情的来龙去脉,就开始执行操作。这种错误概率肯定十分的高。有的时候，不是不想搞明白，而是在特定的。执行环境下还没有搞清楚就使然。

2、提高执行力的措施

一是管理者常抓不懈，管理者对政策的执行不能始终如一地坚持，导致即使有好的制度、规定也得不到有效的执行。

二是出台管理制度时要严谨，如果经常朝令夕改，就会让员工无所适从。

三是制度本身不合理，缺少针对性和可行性，或者过于

烦琐不利于执行；执行的过程过于烦琐、不合理。

执行力不是为领导而做，而是为企业而做。做企业最根本的目的是为了盈利,员工的工作是贯彻好企业的经营方针，而不是哪个领导的一句话。我认为，坚定执行哪个领导的一句话，而不顾企业的根本利益、企业的发展和对企业带来的负面影响，这种做法恰恰不是为了企业思考，恰恰是利己的作风，是为了自己而做。如果这种氛围得不到遏制的话，就会蔓延到每一个干部，最终导致企业的利益受损。

3、激励是提高执行力的重要因素

奖罚要分明，该奖的及时奖，奖得心花怒放；该罚的及时罚，罚得胆战心惊。

执行力培训总结 篇三

根据公司各部门沟通确认，大家都希望能够进行一场有关于执行力和团队建设为主题的外训，鉴于此需求我们特别邀请资深讲师邓成伟来工厂为班组长以上人员进行团队执行力的培训课程，培训课程 2 小时，现对本次培训作如下分享：

本次培训参训人员主要针对班组长以上人员，原定培训计划参加人数有 40 人，实际出勤 31 人。本次培训讲师邓成伟（湖南大学工商管理学硕士、联成西点执行学院金牌讲师），曾应邀为中基番茄进行执行力培训课程，本次培训也是基于试听完中基课程效果后,应邀老师到本工厂进行培训，以下是对本次培训的简要总结：

一、公司领导重视与参与在百忙之中抽时间和学员一起参与全程培训以及培训互动。

本次培训一改往日领导动员讲话的模式，培训主持和动员讲话由我们人事行政部全部完成，公司副总经理李刚自培训开始就和培训学员一起聆听培训教程，在培训互动游戏环节，也非常积极的参与进来让我们的员工看到作为一个管理层如何保持以“空杯心怀”虚心接受培训。这对我们后期有效调动员工培训积极性起到了非常好的作用。

出色的开场副总经理全程参与。

二、课堂与学员进行充分互动，调动学员的学习积极性，提高培训效果。

在授课过程中，讲师以小游戏的方式充分的活跃现场的气氛，赶走大家下午的疲惫，有效地调动了课堂的气氛。另外，邓成伟老师培训过程中采用开放式提问的讲课方式也是非常好，这样能够很好的吸引大家的注意力，带动大家整体跟着培训的思路及时的思考和回答。

三、部分课程理论采用视频观看的形式，培训效果非常好。

整体课程培训过程中，为了更好的让大家理解培训知识点，邓老师在培训过程中配合每个知识点播放了海尔砸冰箱和亮剑等视频案例，这些视频的案例运用的非常好，很好的引导员工与本企业和实际生活相联系,很震撼非常有说服力，学员在培训评估中都觉得非常好。

四、讲师以其优秀的培训技巧为我们内训师上了生动的一课

本次培训讲师感觉非常专业，不论从语速语调、培训的

互动、开场还是结尾都给我们在座的内训师上了生动的一课。

1、以演讲模式进行培训，课程准备非常充分。而且在培训过程中很好的运用了抑扬顿挫的。语调，能够很好的吸引学员的注意力。

2、适时的把握进行游戏互动，调整大家的情绪，赶走大家下午的疲惫。很好的把握学员的思维。

五、培训资源共享，减少培训成本，提高培训效率。

此次培训中的课程是参加过中基番茄后确定的，经过试听感觉效果不错经过跟公司领导沟通确定的，而且对方咨询公司鉴于本次培训是给中基邀请，在价格方面我们也做了很大的让步所以对我们的培训费用还是比较合理的。类似这种培训资源的同享还是非常好的，外训讲师不论从课程还是其他方面要求都是非常高，作为中基合作单位能够给我们提供这么一个共享资源是非常好的。

六、针对学员特点，通过组织活动充分与学员交流思想

两天的课程中培训师巧妙的设计了很多游戏环节，寓教于乐地让我深深的感觉到团队成员之间的互助和默契，体会到团队的温暖和力量，明白了作为团队成员的“一”和作为整个团队的“一”

是辩证统一的，团队没有了成员则如空中楼阁，个人离开了团队便是一只孤雁，其力量是渺小的，只有成员热爱自己的团队，专心致志的建设团队，一心一意的为团队谋发展，大家一条心，整个团队才能显现出他的作用和力量，才能创造出更好的业绩，打造出一流的团队！就我个人来说，团队执行力培训不仅让我学到了作为一个优秀执行人才的关键，也让我更加热爱我的团队，为身为益海嘉里团队的一员而自豪。

通过这次培训，公司员工对如何将自己的工作干好，有了一个清醒的认识，大家统一了思想，积极参加到这次培训中来。当然我们不能寄希望于通过一次培训来将公司所有的问题，但是我们要努力的实现我们在学习中所制定的目标，按照邓成伟老师教给我们的知识灵活运用到日常的销售经营和管理中去。克服以前企业中存在的问题，这需要我们每一位员工共同努力，发现问题解决问题，统一思想学习亮剑精神，不怕困难，树立通力精神，打造高效执行力团队。

执行力培训总结 篇四

通过这次中旭实效管理执行力启蒙训练的培训学习，使我受益匪浅，感触很深。特别是让我明白了：做一个负责任且敢于承担责任的人和有执行力的人，对一个公司的发展和员工个人职业规划成长的重要性。

执行就是有结果的行动。而提供的结果必须是一个有时间底线，对公司和他人具有明确的价值，并且完成后能够拿出来可供他人检查衡量的东西。只要缺其中任何一个要素，

就等于你没有提供结果，就说明你没有完成你的本职工作。一个伟大目标要靠一个伟大的团队来完成，单是个部门是没有价值的，只有所有部门通过相互配合为公司创造价值之后才有价值。执行——

没有任何借口。完美的执行是不需要任何借口的，不要用借口来为自己开脱或搪塞。借口只能让我们暂时逃避困难和责任，但其代价却是沉重的。找借口的一个直接后果就是容易让人养成懒散，拖延的坏习惯，当遇到困难和挫折时，不是积极地去想办法解决问题，而是去找各种各样的借口，这样只能导致失败，也会使自己一事无成。优秀工作人员从不在遇到困难时寻找任何借口，而是努力想办法解决问题，出色完成任务。“拒绝借口”是追求完美表现的有力保障，我们要牢记责任，奉行职业准则，培养不达目的不罢休的毅力。因为工作是没有任何借口的，失败是没有任何借口的，人生更是没有任何借口。

执行需要加强过程控制，要跟进、跟进、再跟进。有时一个任务的完成会出现前松后紧或前紧后松的情况，这主要是工作过程未管控所造成的。而行之有效的方法就是每项工作都制定进度安排，明确到哪天需要完成什么工作，在什么时间会有阶段性或突破性的工作成果，同时要自己检查计划实施的进度，久而久之，执行力也就会得到有效的提升。

真诚沟通的工作方式。在我们的企业中有７０％是由于沟通不力造成的，而７０％的问题也可以由沟通得到解决。我们每个人都应该从自己做起，看到别人的优点，接纳或善意提醒别人的不足，相互尊重、相互激励。最终将个人执行力融入到企业执行力当中。

建议实行细化流程管理，建立起有效的绩效激励体系即提升企业员工的工作意愿。从根本上说就是要提高员工对企

业的满意度，调动他们的积极性。

通过这次培训，使我认识到要：无条件执行、没有任何借口、细节决定成败。只有做出结果的员工才是好员工，做出完美结果的员工才是优秀的`员工。作为员工要切记：上班不是拿工资的理由,为企业提供结果才是得到报酬的原因。只有这样，才能让自己更快的成长，才能实现公司的长期发展。篇 3：执行力培训心得体会执行力培训心得体会

经过“执行力”的培训学习，我明白了很多事情，许多问题我找到了答案：

1、效率不是孤立的，是良好的态度和习惯加专业的技能来保证的，特别是习惯和技能需要训练，并靠流程和制度去强化、去约束来保证的。“团队执行力”重点讲了怎样进行流程设计和制度建设，特别关键的几点：

1）挑选执行人；

2）明确目标和期限；

3）制订措施；

4）明确检查流程；

5）奖惩分明；

6）共识与承诺。分别从执行的人、执行的期限、执行的方法、执行的保证几方面讲了流程的执行要素，又重点讲了执行力的根本保障是制度建设。试想如果我们有清晰的流程，有完善的管理制度，我们就会培养出训练有素的员工，员工就会培养起良好的习惯，就会逐渐具备好的职业素养，而职业素养是职业态度和职业技能的基础。

2、我们应该与时俱进不断改进我们的管理模式和思路。生活的本质是追求快乐，工作的目的最终也是为了生活。我们要把工作变的开心，变的简单。我们自己也需要在工作中寻找乐趣。我们要把工作变成实现我们价值的最终方式。如果再辅之以多种形式的激励措施和方法，让我们每个人享受工作而不仅仅是把工作当成一种负担和赚钱的方式，我们每个人还会不热爱我们的工作并努力工作吗？当然我们的激励不光是奖励，因为人都是有惰性的，在职业素养不高的情况下需要制度去约束、约束、再约束，让每个人养成好的习惯，一旦好的习惯养成了，制度的重要性就下降了。这时候企业文化就逐步发挥作用，要让企业文化不断深入人心直至根深蒂固，让每个员工把企业当成自己的家，让企业精神成为每个员工的精神、企业愿景成为每个员工共同的目标，大家心往一块想，劲往一处使，还有什么事情做不成？还有什么困难能战胜不了？

3、对重要的事情，我们一定要有明确的目标和实施计划，还要有督促、检查和考核。人往往是因为做急的事情，而忽视了重要的事情，因为重要的事情往往也是有难度的事情。所以对重要的事情更需要运用目标管理，用绩效考核的方式保证管理的效果。在上级和下属的沟通中达成对要事的共识（包括计划、时间、措施、结果等方面）。

4、我们要不断加强自身的学习，作为一名管理者同时也是一名员工，我们要做到“日精进、修己安人”

。没有修己，怎能安人？修好品德我们才会有好的态度和好的出发点，好的态度是做任何事情的前提；修格局让我们有正确的心态处世，有良好的习惯与人共事，有团队意识合作意识，这是事业成功的基础；修能力让我们有能力完成自己的任务，这是实现团队目标的基础。作为管理者，沟通能力尤为重要，它是发现问题、解决问题的基础，是管理的核心，我应当重点在这方面下功夫；修形象让自己成为一个受社会、受团队欢迎的人，受大众欢迎的一个人，我们就会拥有更多的资源。我们每天花十分钟学习，逐步养成习惯，一年后增加到半小时甚至一小时，我们将会每天都有提高，这是一个日积月累、潜移默化的过程，老师说的好：不要高估两年的学习效果，也不要低估五年的学习效果。

5、我们要勇于面对困难、面对错误，从错误中吸取教训，只有这样才能不断提高、避免反更大的错误。只有不断学习，不断提高自己，我们才能少犯甚至不犯错误。在团队中、如果每个人都犯错误，累积起来就非常可怕。所以我们需要流程、需要制度去保证每个人尽量不犯错误，我们要吸取别人成功的经验来提高我们团队的效率,防止错误的发生。

我决心从我做起，从现在做起，充分利用时间，不断学习，加强工作主动性，增强效率意识、服务意识、危机意识、让自己真正成为一个有职业态度、职业行为、职业技能的人。从我们部门做起，把我们部门建设成服务质量最好、服务效率最高的物料供应部门。为实现自己人生的价值而做一个快乐又努力奋斗的人。

把公司看成一个团队，我们就是这个团队的一分子，只有大家分工合作，各司其职、各尽其能，才能更好、更快地完成工作，使每个人、每个部门、公司的优势得到最大程度的发挥。

团队执行力培训心得 篇五

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/985200130123011322