

# 2023年金牌团队分享心得 团队精神心得 体会(实用6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 金牌团队分享心得篇一

20xx年11月29日~30日在hr的安排下与公司另外两位同事参加了由兰夫公司组织的《卓越团队》体验式培训，特总结如下。

体验式培训，讲授的内容不是很多，而且也能记录，所以主要也就记住了团队、活在当下有点印象，其他还是对体验的项目的实际感悟，将感悟写出来，与大家共享，也便于自己经常回顾。

体验之一：“同心杆”

在这个小小的游戏中，我的最大感受有三点：

- 1) 尊重和信任团队的领导，不要有任何怀疑和不满，团队里只能有一个声音。一个声音使团队成员朝着一个目标共同努力，才能最大范围的提高团队的工作效率。对领导的能力和指挥的怀疑会导致团队停滞不前。
- 2) 目标明确之后，作为团队的成员最需要的是做好自己，做好自己的工作，而不是去挑剔和指责别人。每个人停下来挑剔和指责别人的时候，就忘记了自己的工作职责。
- 3) 团队配合中每个成员必须要能提得起、放得下，该提起的

时候提不起，工作没有好的开始；该放得下时候放不下那么工作的关键就得不到落实。

## 体验之二：“承诺”

承诺有两层含义，诺是诺言，承是履行，承诺就是有言必行，说到做到。严格的履行自己的诺言，不是为了别人，而是为了自己，是为了品格和尊严。不管是工作中还是生活中，在承诺之前要想好；承诺之后，就要想尽一切办法去实现。承诺之后就是责任，小到遵守纪律的承诺，大到关键任务的承诺。

结合工作中，我们公司中的遵守诺言的意识太弱了，小到会议纪律的遵守，大到部门职责的履行。很多时候都不能遵守自己的诺言。

## 体验之三：“风中劲草”。

信任是卓越团队的基础，没有对团队成员的信任，就没有全力以赴的投入和付出。体验之四：“领袖风采”

很荣幸被大家推选为a组的女队长，虽然三天之后的我还是全身酸痛。在这项活动中，通过实践和教练的引导，我的感触颇深。

在这个活动中首先让我认识到什么是责任。作为领导者，给团队指引方向、分配任务、提升技能和提升士气是最基本的责任。作为领导者，就要担当团队的成果，失败是第一责任人，成功时要与团队成员共享劳动果实。

作为团队的成员，就是履行自己的工作职责，想尽一切办法提高工作效率，维持工作成果，不折不扣地执行。

团队的士气决定了团队的战斗力，决定了团队能不能走向胜

利。当我背对我们的队员，在队员在回答教练的问题“a组的队员准备好了没有”和“a组的队员有没有必胜的决心”时，我就能判定我们的小组能不能胜利，因为从他们的气势上我就知道队员有没有全身心的投入，有没有全力以赴的决心。

我们可以输给对手，但不能输给我们自己。我们很多时候输了，不是因为我们真的技不如人，而是因为我们没有斗志，没有重视或者不严谨，自己把胜利拱手让人。

团队每个人的意识、斗志和严谨其实就是个人素养，“我等于团队”，我做不好，就会导致团队的失败。

#### 体验之四：“感恩与爱”

我们以前的教育，缺少了一课，那就是“感恩与爱”。我们很多时候不会爱自己，不会爱父母，不会爱朋友，不会爱领导，不会爱同事，经常在做着让“亲者痛”的事情。我们不知道如何表达自己的爱，不知道如何表达自己的感激之情。

老师布置了三个任务：发三个短信，打三个电话，拥抱三个人。我没有做到。我在这个感恩与爱的活动中，我最想表达感谢之情的就是bryan。他带领我们从一个十几个人的无名小厂，到几百人的公司，到现在近万人的公司，他所承受的压力是多么大啊，他承担的是什么样的责任和风险啊。他给我们很多人提供了施展才华的舞台，他给我们发展的机会，他就是那个“趴在地上做俯卧撑的人”，他就是那个“站着睡觉的人”，他就是那个“累了跪在地上歇歇继续前进的人”。可是我既没有给他发短信，也没有给他打电话，更没有给他拥抱，我还是不能把自己的感激之情表达出来，我怕惊扰了他。但是我会把这份感恩的心投入的工作去，带着爱和尊重去工作，去影响一个团队，去影响更多的人。

#### 体验之五：“学会欣赏”

可能工作的原因，我的心中不管对工作还是生活都有很多条条框框，很多时候看到的是某某没有做好，让我说问题我会说很久，但你让我总结一下优点和长处就半天找不到。如果不用“欣赏”的眼光去看事物和人，那么看到的世界是残缺的世界。这世界不缺少美，而是缺少发现美的眼睛。所以要建立卓越的团队，一定要有一双善于发现美的眼睛，懂得去看每个成员的优点，这样取长补短才能发挥团队的优势。

## 体验之六：“过电网”

成功的十大警句：承诺与事情的发生而不是它如何发生；承诺与得到预期的结果而不执着于常规；行动的速度是迫切的而不是孤注一掷；清晰的目标和理想焦点集中于计划；愈挫愈勇屡遭挫折而热情不减；愿意放弃我现在所拥有的；细节决定成败；严谨、自律、坚持；镜子照向自己而不是归罪于外；充分利用所有的资源。

这十大警句都言简意赅，没有什么高深的学问，但能把它灵活应用还是需要认真修炼和满满体会。

这些理念不仅是我们记在脑海，而是如何在工作中得到实际的应用，才能切实提高团队绩效。

总之，我亲眼目睹了两天一夜的体验式的培训，就把来自山东省不同地区、不同单位和不同年龄的人打造成了一个热情高涨、配合默契和高效率的团队。我相信这种体验式的培训对于各部门的团队建设或者跨部门的团队建设都非常有帮助，对于新组建的团队有利于快速融合和建立团队的战斗力，对于老的团队也有利于提高成员的认知和配合能力。

## 金牌团队分享心得篇二

周末一天半的时间，集团为我们安排了一场卓越团队的培训。两位老师是我们这次课程的主讲，还有七位助教协助，帮助

我们能更好的提升自我，突破自我，发挥自我。

体验了一天半的课程和活动，我受益匪浅。能力决定你是否能做好一件事，贵在坚持，我相信只要通过我的学习与努力一定会做好。凡事要负责任，把自己的工作当成自己的一种事业，全力以赴，而不单单是职业。遇到问题要想办法去解决，而不是推卸责任。往往在乎的是结果，而不是过程，结果往往比道理更重要。每天比别人多做一点，会有意想不到的结果和收获。时刻准备着，当机会来临的时候，抓住它就会成功。

人生中有许多坎坷不平的事，但要有一个良好的心态，人生就像一个坎，迈过去了你就会成功，但往往很多人只会退缩。万事开头难，坚持到最后的就是胜利者。课程中有很多故事讲解和多种活动体验，报数环节中四位队长的坚持不懈我至今记忆犹新，他们做到了常人做不到的。俗话说的好，没有做不到的，只有想不到的，没有不可能，只怕不努力、不坚持。如果有自信，相信自己，一定能。做事不能老找借口，必须去尝试，最大的敌人就是自己。

世界上有三种人：第一种人从自己的经验中学习，他们是聪明的，第二种人，从别人的经验中学习，他们是快乐的，第三种人即不从自己的经验中学习，也不从别人的经验中学习，他们是愚蠢的。虽然我不是特别优秀的人，但我也不是愚蠢的人，我要靠自己的双脚前行，抛弃自怜自贱的拐杖。这个社会不缺乏有能力有智慧的人，缺的是既有能力又忠诚的人，员工的忠诚对一个企业来说是重要的，因为智慧和能力并不代表一个人的品质，对企业而言忠诚比智慧更有价值。

我是一个很敏感的人，害怕失败，但不管多么不顺，也不能陷于其中，自己的命运并不是糟，而是要经历坎坷。我相信，只要不断的持续认真的去做事，就会有收获的一天。而我们所做的一切决定，都受控于某种力量，它不仅影响你的思考和感受，也主宰你是否会拿出行动，这个力量就是信念。如

果人生是一场舞会，责任就是舞台。没有完美的人生，只有完美的舞台。团队精神难能可贵，就像做那个游戏一样，一个人是不可能做到的，而一个团队能做到，一个人无法完成的任务，团结就是力量。无规矩不成方圆，一个团队中必须要有执行力，那便是服从，如果不去执行便像一盘散沙。

没有影子同时也意味着没有阳光。我感谢失败，失败让我更有信心，因为失败可以让我迈向成功。请允许我深深致谢，谢谢领导给我这个学习的机会，帮助我努力获得最高的智慧，让我在危境中勇气倍增，苦难中继续前进，以后我会更加努力，发挥自我，突破自我，和公司共同成长。

### 金牌团队分享心得篇三

团队齐心协力，共同承担团体职责，成为一个强有力的团体。所谓“三个臭皮匠赛过一个诸葛亮”就说明团队合作的重要性。

大部分人的心里都有期望他人尊敬自我的欲望，都有不服输的心理，都有精益求精的欲望。这些心理因素都不知不觉地增强了成员的上进心，使成员都不自觉的要求自我要提高，力争在团队中做到最好，来赢得其他员工的尊敬。当没有做到最好时，上述的那些心理因素可促进成员之间的竞争，力争与团队最优秀的成员看齐，以此来实现激励功能。在这不断地激励当中，有助于提高团队的整体本事。团队成员内部竞争，有必须程度上的激发作用，这来源于团队成员之间的心理欲望，可是要控制好这种欲望，避免团队成员之间的个人英雄主义而影响团队的整体战斗本事。

正所谓男女搭配干活不累，先暂且不说男女搭配，即使男男合作，都不会因为一个人在战斗而产生一种孤独感。由于团队具有目标一致性，从而产生了一种整体的归属感。正是这种归属感使得每个成员感到在为团队努力的同时也是在为自我实现目标，以此同时也有其他成员在一齐为这个目标而努

力，从而激起更强的工作动机，所以对于目标贡献的进取性也就随自我油然而生，从而使得工作效率比个人单独时要高。

从团队的定义出发，团队至少由两个或两个以上的个体组成。三人行，必有一师焉。也就是说每个人都有自我的优缺点，每个人都有自我独创的想法。团队成员组成的多元化有助于产生不一样种想法，从而有助于在决策的时候能够集思广益而产生一种比较好的方案。

此刻很多项目，都不是一个人在战斗。毕竟人无完人，一个人的力量有限，一个人单打独斗难以把全部事情都做尽做全做大。可是多人分工合作的话，就会有人多力量大的优势，就能够把团队的整体目标分割成许多小目标，然后再分配给团队的成员去一齐完成，这样就能够缩短完成大目标的时间而提高效率。

团队与一般的群体不一样，团队的人数相比较较少，这有利于减少信息在传递过程中的缺失，有利于团队成员之间的交流沟通，有利于提高成员参与团队的决策的进取性。同时领导的概念在团队之间相对不强，团队成员之间相对扁平，这有利于构成决策化。

在团队内部，当一个人与其他人不一样时，团队内部所构成的那种观念力量、氛围会对这个人施加一种有形和无形的压力，会致使他在心理上产生一种压抑和紧迫感。在这种压力下，成员在不知不觉中随同大众，在意识确定和行为上表现出与团队中大多数人的相一致，从而到达去约束规范和控制个体的行为的目的。规范和控制个体的行为有助于团体行动的标准化，有利于提高团队的办事效率。

以上便是关于团队合作的重要性的相关性资料讲述，团队合作在企业中具有很好的优势，有着不可替代的作用。而高效出色的团队需具备以下几点：

- 1、具体目标。将团队共同的目标分解为具体的、可衡量的行动目标。这一行动目标既能使个人不断开拓自我，又能促进整个团队的发展。具体的目标使得彼此间的沟通更畅通，并能督促团队始终为实现最终目标而努力。
- 2、目标一致。这一共同的目标是一种意境。团队成员应花费充分的时间、精力来讨论、制定他们共同的目标，并在这一过程中使每个团队成员都能够深刻地理解团队的目标。以后不论遇到任何困难，这一共同目标都会为团队成员指明方向和方针。
- 3、关系融洽。团队成员之间应当互相支持，善于沟通，彼此之间坦诚相待，相互信任，并勇于表达自我。
- 4、承担职责。建立一种环境，使每位团队成员在这个环境中都感到自我应对团队的绩效负责，为团队的共同目标、具体目标和团队行为勇于承担各自共同的职责。
- 5、齐心协力。团队成员应为实现团队目标作出共同的承诺，能为着共同的目标而努力工作，并在工作中相互协调配合。
- 6、技能互补。出色的团队应具有如下种技能拥有技术专家型人员；拥有善于解决问题和果断决策的人员；拥有善于人际交往的人员。各项技能的正确组合是团队成功的关键。
- 7、和谐的领导艺术。团队的领导者要能够做到使对任务的需求、团队的凝聚力以及个人需求到达平衡、和谐。
- 8、反应迅速。团队应当着眼于未来，视变更为发展的契机，把握机遇，相机而动。
- 9、行动统一。团队成员必须平等地分担工作任务，并就各自的工作资料取得一致。此外，团队需要在如何制定工作进度、如何开发工作技能、如何解决矛盾冲突，以及如何作出或修



改决策等方面，达成共识。

## 金牌团队分享心得篇四

首先感谢公司吴总及领导安排我参加聚成《团队复制》特训营五天四夜的学习，在去之前，听了吴总对团队复制课程学习的经验分享还有些不理解和疑惑，经过学习后才深刻体会到特训课程的好处。本次学习我是指着借鉴成功企业的管理模式、团队建设、现代营销等方面的问题，相互交流，结合自身的实际，取人之长、补己之短，以此我提升公司和自我的管理能力和管理水平。培训的内容包括会议文化系统、会议管理系统、人才系统、绩效管控与团队沟通、培训系统等方面。这些内容让我受益匪浅。现在针对本人将学习情况和大家分享：

明规则：是制度本身；潜规则：是文化。把明规则变成潜规则

战争的终极目标是“不战而屈”（对手）。

中国国情是人情社会，我们每天都跟人打交道，“要给面子”。

西方是神权社会——横向民主，（始终是神）〈有恒〉

中国是人权社会——纵向民主。〈无恒〉

中国人：赢的人保持谦虚、低调；输的人却不认输。

1) 要用积极正面的语言传达；

(2) 要用员工可以理解的方式传达；

(3) 要用对员工有利的方式去传达。

(1) 由下而上参与（层层选举到中央）；

(2) 由上而下决策（主席重要讲话全国学习）。中国人对权力的追求：（1）被尊重；（2）参与感。中国人不计较公平，只计较对我是否公平。

会而有议（议题、主题、推动的核心论点）

议而有论（议论和讨论，解决尊重、参与感）

论而有行（行为共识，思想统一）

行而有果（会议结束，明确做什么，怎么做，谁去做）

果而有报（会后执行奖惩，）

奖是奖励得奖人的过去，激励的是没得奖的未来，奖

惩是管理导向，是严重的价值导向。

发奖是发给没得奖的人看得心花怒放，让人体会到被尊重，参与感；罚是罚给没被罚的人心惊肉跳。因此我们未来奖励时要场面隆重，让人感动。先设计出感动点。

(1) 通报：1) 昨日工作成果；

2) 目标进度；

3) 查找和发现问题。

(2) 跟进：1) 确认今日工作计划；

2) 确认今日工作量；

3) 确认今日工作导向。

- (3) 辅导训练：1) 共性问题辅导；
- 2) 新技术辅导；
- 3) 特殊案例辅导；
- 4) 个别辅导。

(1) 是各职能部门的班前工作会；

(2) 是落实具体指标、解决执行力和生产效率的会；

(3) 会议的时间具体情况定；

(4) 该会议无法复制和模仿；（每天都不同）

(5) 早上大声说出岗位职称、名字，能增加他的岗位责任感。

(1) 开场：1、士气展示，出勤汇报；2、唱歌/跳舞；3、开心一刻。

因为幸福是可以传递的、情绪也可以传递。（热人社会，面子重要）

(2) 导向□a□新闻报道：报在公司有好处，别的行业更惨，希

望员工变成什么就报道什么。

b□喜讯报道：报xx员工晋升。

c□成功分享：现身说法（提升员工的参与感，被尊重）。

(3) 学习□a□专业学习 b□专题学习 c□集体学习

(4) 训导□a□政令宣导（规章制度）；

b□领导训勉（爱心激励）；

c□诵读公司愿景、使命。

小结：“文化建设靠风气、业绩建设靠士气”！

导入：激励。

教育训练：根据实际问题点进行教育和训练。

追踪：（1）学习心得；（2）改进计划。

注意点：夕会要远离批评，开成激励、帮助的会，增强自信。

角度，他永远都是对的，真正智慧的人，永远没有对错，但他有底线和原则。

先了解员工的“需求”，并给予相应的回报，因为人总是活在希望中。（需求：分表面需求、潜在需求〈本性〉——表面满足不了潜在。）

“激励”是满足对方的潜在〈本性〉需求（被尊重、被重视、被

在乎）等，就是激励 ==> 让他快乐！忠诚度与人的付出度成正比。

(1) “士气展示”：队团列、敬礼、口号、队名、文艺表演

(2) 业务或干部绩效目标的宣誓pk□可以一人pk一人，也可

以

一人pk多人。语宣誓：“一定完成，誓死完成，务必完成”。

(3) 分公司之间pk考核某指标，本月试着pk生产质量。

军队：奉献、忠诚，营造“赢”的心态环境（想成功，先发疯，头脑简单向前冲。是！保证完成任务！）

学校：赞美、欣赏、诚信、奖励，一切为学习让路！

家庭：快乐、亲情、感恩。你的事就是我的事！

学会奖励：（内容）；奖励的八大要领：奖要舍得，罚要狠心；提

前规划；颁奖典礼隆重；物质精神并重；奖励要快并宣传；奖励要多变；特殊奖项设定；结合企业文化。

奖励是过去，激励是未来。

(1) 周四最佳，当天招，下午就面试。

(2) 六人组合，男女搭配。

(3) 找人多的市场，招未辞职的人。

(4) 广告□a□给岗位取个好名字（因为人要面子，餐厅服务员 ==>

美食顾问，扫地叫 ==> 机动专员）；

b□门槛不要高；

c□数据拿捏准。

服装统一只是三流的管理；（形象）

统一行为是二流的管理；

统一思想是一流的管理。

## 金牌团队分享心得篇五

20xx年xx月xx日至xx日，集团人力资源部对西安颐和宫大酒店员工进行高效团队建设培训，我有幸参与此次活动。在参加之前，我想所谓培训，无非就是通过一点小游戏，反映一些问题，联想到一些大的理论，但是通过两天的经历，却使我终身难忘！培训指导把我们分成了两个团队，并选出队长。首先我们为自己的团队起了一个名字叫“火箭队”寓意就是：希望我们团队像火箭一样直冲天空，永争第一。我们的队呼是“火箭、火箭，勇往直前”。

总之一句话就是希望我们这个团队能团结合作，为了共同的目标大家能共同努力，希望我们这个团队能更上一层楼，当然我们的每个队员也能更上一层楼。拓展培训项目有：生命运输线、无敌战车、坎坷人生路、爱的臂膀、毕业毯。生命运输线要求每个队男女交替配合，每个队员衔着纸杯同时比赛。第一名队员将水倒至第二个队员衔着的纸杯内，接这样一个个传递下去，最后一个人纸杯内的水倒入一个小缸内，在限定的时间内，测量哪对的缸内水多，谁就获胜。生命运输线目的是增加队员亲近感，考验成员配合、协作能力。这个游戏每个细节都需要大家的共同协作，如果有一个不投入，将水洒到外面，则最后水缸的水会少之又少，这个游戏就要失败。从这个游戏中，我想到了企业，我们游戏中所应具备的合作精神、品质不恰恰也是我们企业中互相协作的精神。无敌战车要求每个队全员参与，利用提供的一定数量旧报纸和胶带，做成一个可以循环的“纸战车”，每个队员都站在这个

“车”里前行，在限定的时间内走完规定的路程，并且“战车”无破损才算胜利。

这个游戏我们队输了，我认识到一个优秀的团队需要统一的领导和行之有效的方法。在团队项目进行过程中，我们应该统一认识，平息争论，协调指挥；高瞻远瞩的拍板才可以让真正完善的方案浮出水面；根据各人的性格特点来组织分工，各司其职才能有效率。反思我们在实际工作中，很多工作特别是在处理突发性事件时，我们都要有一套既可处理复杂问题又可处理简单问题的流程，不能因为时间紧、任务重就乱了阵脚。只有合理组织安排工作，才可能有高效率的工作绩效。

坎坷人生路是盲人与哑人相互扶持走完艰难路的游戏。我作为一个“盲人”，在“哑人”搭档的帮扶下，走过了一段崎岖不平的路。在行进的过程中，作为“盲人”的我，完全不知道脚下的路，如果自己走的话，可以说寸步难行，我和“哑人”队友，一路上紧紧搀扶着走到了目的地。到达目的地后，远望自己走过的路，心中不禁一阵阵酸楚。通过这个游戏，我明白要怀着一颗感恩的心去对待帮助我的人，帮助需要我帮助的人，我应该去感谢我的父母生我养我、感谢公司给我一个优越的工作环境、感谢我的团队给我无穷的力量、感谢我的搭档给予我一路的帮助。

爱的臂膀让人体会最深的是人与人之间的信任和真诚。站在两米高的台上，毫无顾虑的背躺下去，需要的不仅是勇气，还有对台下队员的充分信任。只有充分信任你的同伴，相信你的集体，他们才会在你需要帮助时给你最无私、最真诚的支持；只有信任你的同伴，相信你的集体，我们在集体中才会有归属感和责任感，而台下的队员同样要有团结协作的精神，要有承接住上面队员的勇气、信心和责任。其实在工作中，我们要做的是主动坦诚待人，这样不仅会让我们更快、更好、更有效率的完成工作，还会让我们体会到工作带给我们的快乐。

毕业毯顾名思义是办理结业手续，领取毕业证。要求24人必须站在一块2平米的布内，在限定时间内不借助身体外的任何工具将布翻转过来，看到“毕业证”三个大字才算毕业。除非亲身经历，否则你绝对不会相信团队合作的精神和力量有多么惊人。它让我深刻的体会到了团队的力量是无穷的，一个人无论有再大的智慧、再大的力量也无法翻过那块布，而团队却组成一个整体，在大家的努力下，毯子终于被完整地翻转过来。文老师宣布我们真正毕业下面爆发了雷鸣般的掌声和喝彩声！很多队友则激动得流下了泪水，这经典的一幕将永远定格在我们每一个人的心中！在工作中，同样需要我们将翻转毕业毯的合力，发扬团结协作精神，树立“一盘棋”的思想，相互团结，相互支持，相互补台，互相配合，密切协作，才能真正做到思想上同心，目标上同向，事业上同干。

通过这次拓展训练，使我增强了自信心，磨练了战胜困难的毅力，提高了解决问题的能力，通过这次拓展训练，增进了对集体的参与意识与责任心，我想这次经历一定会在今后的`工作中给我带来很大的帮助。

训练过去了，留给我们大家的不仅仅是一份训练时的美好回忆，更多的是游戏中引出来的东西，更多的是思考，让我们共同努力，团结协作为企业的美好未来添上光辉灿烂的一笔。

## 金牌团队分享心得篇六

售团队管理，需要在实践过程中摸索，不同的销售模式决定了不同的管理方式，但核心问题就是销售能力和团队架构。对于销售人员能力经验强的团队，管理往往更重要的是放权，一切以结果为导向。但一支刚刚组建的年轻销售团队，即使领导者再强，也无法让同事在一夜之间提升，攻无不克战无不胜。因此就需要在过程和结果中双向把控。

组建销售团队需要找到合适的人，合适的人除了有知识、社交、沟通表达等基础能力的支持，更重要的是态度，正所谓



态度决定一切。找到志同道合的人，接下来的团队工作会事半功倍。找到了合适的人，下一步就要逐渐形成自己的团队文化。团队文化的核心就是管理者，大家都听说过带领一群羊的狮子和带领一群狮子的羊打架的故事，故事告诉我们在一个团队里，领头羊很重要，俗话说兵熊熊一个，将熊熊一窝就是这个意思。销售团队必须要沉淀出本团队的文化 and 特质。团队文化形成了，才能有和谐、相互信赖的团队关系。这一点相当重要，也是决定团队以后走向哪里的基石。

在团队建设中，团队领导人要根据方向随时调整路线以确保方向的正确性。在一个团队，经理要及时发现销售团队管理工作中不断暴露出来的问题并加以纠正以确保目标的实现。同样，每个公司都会根据自己的实际情况设计不同的目标任务。对销售业务这一块有销售目标、回款目标等。作为经理你的任务就是把公司的大目标大任务逐条分解到每个团队、每个人。在设计目标时要注意这几点：

- 1，任务分清、目标到人；
- 2，切合实际、具体量化；
- 3，引导为主，勇于挑战。

通过对目标的分解，让每个团队成员心中都有了一笔账。有了一个明确和可行的目标只是成功了一小步，领头羊下一步的工作是要对关键环节实施销售团队管理和控制。

### 管理过程把控

过程把控第一环，团队规范。正所谓无规矩不成方圆，如果没有规则，所有人都可以按主观做事，工作就无法进行。团队中缺乏规范更会引起各种不同的问题，不仅会给团队成员造成困扰、混乱，也会引起相互之间的猜测、不信任，当然定制度很容易，但是执行彻底则很困难。领导者必须有能力

建立合理、有利于团队的规范，并且促使团队成员认同规范，遵从规范。

过程把控第二环，监控指导。以前一个经理常常将这样一句话挂在嘴边：“我团队的人都很自觉，所以我不管过程，只要结果。”当然，对于一个负责大局的老总来说，他说这句话无可厚非，因为这代表充分授权。但是对于一线管理来说，如果也这样对你的同事、你的团队去说这句话，笔者认为就值得商榷了。因为作为领头羊的你必须让你团队中的每个成员时刻牢记自己的目标和任务。并对他们的工作过程实施有效的监控和指导，还要根据他们目标任务的完成情况实施鼓励和引导，加强优胜劣汰。只有把细节和过程实施到位的管理才可能促进团队的发展。

当然，监控不等于事无巨细，所有事情都亲力亲为，需要清晰的明确哪些是需要把控指导的，哪些才是有效的管理。在管控力度这块有个到位的拿捏，才能使得成员既不会出现抵触反感情绪，又能有责任地落实每一项工作。按时按量超出预期的完成，从而形成良性循环。

过程把控第三环，团队执行力。打造“团队执行铁军”首先要以身作则。执行力打造需要团队文化的底蕴，当团队文化呈现出执行力后，需要大胆的改造团队。当遇到问题的'时候，第一时间解决问题，必然会遇到阻力，需要大胆的优化改造，否则当问题严重到无法解决的时候，任何执行力都是空谈。

执行就是全心全意完成任务的过程，团队打造执行力步骤：认同（团队执行力成为部门的一个标准化）——引导（从小事去要求，从习惯去引导）——要求（小事不过日，大事不过周，重大事情四小时汇报制）——监督（执行力需要提升的要“约法三章”）。只有高效执行力的集体才能成为一个优秀的团队。

总结是一种能力，需要在过程中不断地提升，要逐渐形成过

滤的功能，在总结的过程中，提炼出适合自己的，落地执行的行动，并由此提升自己的逻辑思维能力和分析能力。

激励是销售管理的重要一环。管理者首先要调控自己的情绪，在同事面前持久的保持自信、热情的积极态度。要想激励同事，必须先激励自己。同样每个人在不同的阶段都会有不同的需求。如果你能在恰当的时候满足你下属不同的需求，将能更大的调动他的积极性。

作为一名有进取心的同事，他们需要：合适的工资、良好的工作环境、良好的企业文化、有归属感、安全感和认同感以及成长发挥空间等需要。如果你能把这些与激励很好的结合，那一定可以最大限度的激励员工的潜能。哪怕你带的同事原来是头绵羊，都可以逐渐训练成为能征善战的猛狮。

一支优秀的团队需要倾注心血去灌溉，我们在管理的时候除了在销售、技巧、业绩等方面影响团队，更要注重内在的品质，管理者要逐渐沉淀出属于自己的核心领导力，才能把团队打造成一支有共同的愿望、目标、和谐、信赖的有战斗力的团队。