

VUCA时代下 的变革领导力

中原大学 | 陈佳颖

VUCA时代



VUCA时代的领导力变革



1.0 时代

开启培训

2.0+ 时代

培训部门角色

组织实施者



2.0 Plus⁺时代

学习动力圈

培训顾问

中原大学定位



战略落地
助推器



企业内部人才
孵化站



房地产行业的
智慧库

中原大学架构

专人负责制、需求跟进制、成效为本制



2015年

挑战

互联网思维对
房地产行业的冲击

企业变革——组织探寻项目启动

2015年针对内部经营模式做了系统调研及分析



组织方向



组织愿景



关键目标



关键战略举措



核心价值观

企业变革诊断模型

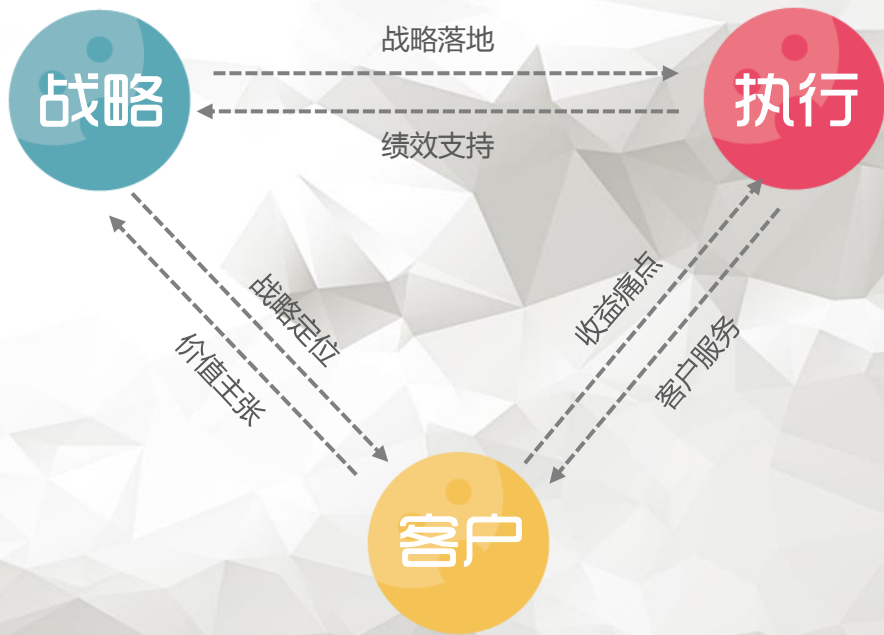


当前



未来

企业变革战略三角



企业变革的三个关键



企业变革的三个关键



成交关键：并非业务模式 -----> 安全、高效、愉悦的客户体验

【关键提升领域】房产经纪人与客户之间的高质量、个性化互动

企业变革的三个关键

关键人群 | 分行经理

关键
能力

关键任务 1

掌握房地产全流程
专业知识

关键任务 2

准确把握客户需求并
影响销售结果

关键任务 3

辅导下属达成绩效并
帮助其成长

领导力变革项目设计思路

组织目标
客户的关注点是什么

业务流程
如何支持一线，如何贯彻公司的战略



客户价值
做好什么来服务好客户

组织战略
如何支持中层，如何制定有效战略

标准业务流程
萃取项目



战略
调整项目



业务管理流程
认证项目



2本培训手册及200多门线上视频课程

标准业务流程萃取项目成果

输出 1

客户关注点与
客户期望汇总表

输出 2

销售
流程表

输出 3

各层级
工作任务表

领导力学院——战略调整项目

商 战 模 拟 沙 盘 特 训

1个工具 作战地图——最新市场作战工具



4项落实 改善工作



达成经营目标

- 寻找高获利市场
- 创造高倍速成长
- 认知市场经营陷阱



个人成长与突破

- 巨观市场趋势能力
- 分析市场问题
- 整合信息正确决策



动态市场竞争

- 关注“竞争对手”
- 做好“成本控管”
- 做好“商品定位”



建立团队沟通平台

- 理性分析，做好团队沟通
- 汇集意见，建立市场共识
- 化解跨部门本位主义

领导力 = 决策力 + 团队力

上海中原46位核心管理层，通过商战模拟沙盘特训营，真实感受商战中的领导必备技能
如何做决策，如何进行团队协作，如何进行战略规划

领导力学院——战略调整项目

突破重围 共商未来 —— 商战特训营复盘

核心管理层战略思维调整落地分享

为了培训能更**有效落地**
上海中原**全体高管**再次相聚一堂，
展示**学习成果**，
共同分析各自战区，**突破自我**！

输出：7套有效业务战略地图

战将学院——业务管理流程认证项目

项目目标



规范业务流程管理标准，所有分行经理须通过资质认证后上岗；并通过时时数据分析，绩效不达标经理将进行继续教育，直至达标后重新获取资质认证后上岗

项目输出——二本培训手册

项目输出



房地产交易八个标准化业务环节
各业务环节的主要工作

【包含】

阶段性结果、客户关注点、主要任务、
工作步骤、调整及工作窍门

项目输出——200多门线上培训课程

项目输出



业务操作类课程

10个主题 80个课件



实务类课程

10个主题 109个课件



经验分享类课程

12个主题 45个课件

培训的
目的是

改变

Change



我们团队定位的转变

由一个企业的业务辅助支持部门
转变成为一个具备根据企业需要定制打造学习产品能力的团队

高效率



高效率的培训**快速覆盖**
与培训需求沟通

高产出



培训产品的**高效产出**
快速迭代

高口碑



高层反馈满意率**达99%以上**
学员反馈满意率**达99%以上**



谢谢

SH Centaline | Centaline University

上海中原大学