

教练技术在企业管理中应用课程大纲

课程背景：

企业教练技术源于美国，是欧美流行多年的管理技术，该技术凝聚了欧美企业家进入知识型社会近十几年的管理智慧。“企业教练是通过相互信任的关系，协助企业/个人建立完整的思考及有效对话。这种对话可令企业/个人发现机会、发现答案、发现错漏、发现更多选择、发现更多答案。”企业教练技术是能够“带出企业/个人最好表现，协助企业/个人增加利润、解决问题、提升业绩、达成目标的有效管理技术”。

在现代企业管理中，当您用习惯的管理模式发觉无法达到预期效果的时候，或者当您感觉您现在已经做得很好，还想做得更好的时候，教练技术会是你的一个良好选择。

专家预测：企业教练于未来数年间将成为最热门及最具潜力的新兴事业，企业教练是 21 世纪经理人的新角色。

杰克-韦尔奇说过：一个企业学习的能力，以及把学问迅速转化为行动的能力，就是最终的竞争优势。学习是企业成长的动力，学习是个人进步的源泉。学习并运用教练技术，您及您的企业一定会做得更好。

课程收益：

- 1、执行行动计划，共同冲破障碍及改变；
- 2、维系您的事业及个人生活平衡；
- 3、向前瞻望，争取最佳机遇；
- 4、发现您的强项，并充分运用达致更高表现。
- 5、增加业绩及利润，建立策略性计划及充分运用现有资源
- 6、从麻烦中找出生机，从混乱中理出秩序
- 7、引进改变，提升领导能力，提升业绩表现
- 8、改进人际沟通，达成销售目标，开展新计划
- 9、增加生产力，提高营销杠杆，整合团队

六步专业教练服务程序 (I.A.B.E.D.R)：

- 1、理清事实 (Identify)
- 2、分析因果 (Analyse)
- 3、发现可能 (Brainstorm)
- 4、评估选择 (Evaluate)
- 5、计划行动 (Do)

6、跟进教练 (Review)

课程时间：2天

课程大纲：

第一单元 教练技术概论

1. 什么是教练
2. 什么是教练技术
3. 教练技术在企业管理中的呈现效果、发展及趋势
4. 教练技术七大假设前提
5. 教练与传统管理方式的区别
6. 5R 教练醒觉系统；
7. 教练与被教练者的关系；
8. 教练模型浅析；

第二单元 成功教练策略

1. 教练的聆听能力；
2. 教练的区分能力；
3. 教练的发问能力；
4. 教练的回应能力；
5. 教练的信念系统；
6. 教练的支援系统；
7. 三重教练原理；
8. 十大教练原则；
9. 五大成功教练方向；

第三单元 企业教练技术的企业管理中的应用

1. 教练的基本对话方式及体验；
2. 教练常用教练语言解析；
3. 头脑风暴法解析及应用；
4. 理清现状教练技巧及实操；
5. 计划行动教练技巧及实操；
6. 精准目标教练技巧及实操；
7. 提升业绩教练技巧及实操；
8. 增加选择教练技巧及实操；

第四单元 教练技术的本质——激励

- 1、挖掘员工潜能，发掘可能性
 - 如何让新手入正轨

- 发掘下属员工的潜能
- 协助员工成长
- 提升员工的业绩
- 有效激励你的员工

2、企业教练在企业中的作用：

- 清晰员工或团队的目标，协助订立业务发展策略，提高管理效益；
- 激发员工的潜能和创意，提升解决问题的能力，使参加者看到以往的固有信念及假设如何限制他们的思想及达至更多的可能性，从而使他们冲破这些限制，创造更多的可能性；
- 了解不同的团队、沟通及管理模式如何影响绩效；
- 获得持续化的自我学习和学习型组织的文化建立；
- 使员工的心态由被动待命转变为积极主动，素质得以提升；
- 发挥领导才能，知才善用，以不同的角色去支持员工提升表现并达到共同目标；
- 发挥人力资源的作用，将合适的人才放在合适的位置；
- 协助并支持员工订出实际行动步骤，创造卓越的业绩。