

---

# 销售团队：教练式管理

## 课程大纲

### 【课程背景】

#### 狼性团队：结果导向只是追求结果吗？过程管理只是分清责任吗？

本课程本着“授人鱼与授人渔”的思维方式，帮助管理者如何掌握职场的教练技术、方法与管理工具，从而使员工的心态，潜能调整到最佳效能状态。而你也将成为一名合格的教练式管理者。

优秀的职业经理是一团火，能够点燃团队激情，挖掘员工潜力。一个优秀的经理人，如果拿掉头衔，还能够赢得员工的赞许、尊重和追随，这才是真正的好教练好领导。

现在的员工已然无法忍受千篇一律的工作，他们都是聚集在一起的聪明人，若事事仅机械式听领导指挥，不发挥主观能动性进行高品质执行，从个人的角度而言可能变成一个平庸的人，从企业的角度便是损失了重要的才智资源。面对这种情况，教练式管理需要挖掘员工潜能，强调鼓励和激励员工。但这其中往往会出现新的状况，即员工为接受命令完成任务没有多余的时间进行独立思考，并发挥自己的创新潜能。因此，经理人需要掌握教练式管理技能的要素，既要在保障员工有空间进行思考与创新，又要驾驭在职业价值观和人均效能更大化。

### 【课程目标】：

- 1.教练式管理核心要素；
- 2.教练式管理技能应用；
- 3.启发思维启迪智慧的团队管理精髓；

### 【培训特色】：

- 1.讨论，演练和全景体验不同角度不同阶段问题管理；
- 2.沙龙分享，寓教于乐中学管理；
- 3.游戏互动，启发获得潜移默化的管理能力；
- 4.全程团队管理沙盘 PK，实战运用管理技能。

### 【课程大纲】

- 一、教练式管理核心差异
  - 1、管理方式的差异
  - 2、管理价值的差异
- 二、教练式管理三项核心要求
  - 1、观
  - 2、言
  - 3、行
- 三、教练式管理对话工具
  - 1、有效问责对话工具

- 
- 2、亲密关系的对话工具
  - 四、教练式管理关键技能
    - 1、防微杜渐
    - 2、潜移默化
    - 3、宽严相济