

教练式领导力

课程目标

1. 理解教练式领导对企业发展和团队激励的重要作用
2. 理解并掌握教练式领导的核心技能
3. 掌握并应用教练式领导的三大关键模型

授课形式

1. 理念，方法论及工具的学习
2. 游戏体验
3. 案例分析
4. 团队讨论
5. 角色扮演
6. 视频观看
7. 结合工作中实际问题，应用学习到的方法及工具进行实战研讨

内容大纲

开场（30分钟）

- 课程目标与讲师自我介绍
- 破冰活动与学员自我介绍

单元一：什么是教练式领导（90分钟）

- 演示：如何解决团队成员的问题
- 什么是教练式领导

- 教练式领导的起源与发展
 - ✓ 第一代关注点：事实和行为
 - ✓ 第二代关注点：感受和动机
 - ✓ 第三代关注点：愿景和状态
- 教练式领导的意义
 - ✓ 开发左脑，激发创新
 - ✓ 团队成员的内在激励
 - ✓ 团队的独立性养成
- 教练式领导在现代企业里的必要性

单元二：实施教练式领导的准备（90分钟）

- 实施教练式领导的前提条件
- 如何达到教练状态
- 如何创建教练环境和氛围
- 如何建立与被教练者的信任关系

单元三：教练式领导的三大关键能力（180分钟）

- 全方位倾听
 - ✓ 全方位倾听的原则和模型
 - ✓ 全方位倾听范例
 - ✓ 全方位倾听练习
- 教练式提问
 - ✓ 教练式提问的原则
 - ✓ 教练式提问范例

- ✓ 教练式提问练习
- 教练式反馈
 - ✓ 教练式反馈的原则和模型
 - ✓ 教练式反馈范例
 - ✓ 教练式反馈练习

单元四：三大教练模型（180 分钟）

- GROW 模型
 - ✓ GROW 模型的介绍
 - ✓ GROW 模型的示范
 - ✓ GROW 模型的练习
- 5R 模型
 - ✓ 5R 模型的介绍
 - ✓ 5R 模型的示范
 - ✓ 5R 模型的练习
- LLM 逻辑层次模型
 - ✓ LLM 模型的介绍
 - ✓ LLM 模型的示范
 - ✓ LLM 模型的练习
- 三大模型的关系与综合运用

单元五：教练式领导实战练习（180 分钟）

- 进入教练状态，建立关系
- 确立教练主题

- 厘清现状
- 提升能量
- 寻找资源
- 行动与问责
- 问答与反馈

课程总结与行动计划制定（30 分钟）

- 讲师课程内容总结与回顾
- 学员制定行动计划并形成一对一支持伙伴