
教练式领导力

壹、 教练概论

- 1、 教练定义
- 2、 教练管理者与一般管理者的区别
- 3、 教练 4 大角色
 - ◇ 镜子
 - ◇ 指南针
 - ◇ 催化剂
 - ◇ 钥匙
- 4、 教练的 6 大作用
- 5、 教练 4 大基本能力：
 - ◇ 聆听
 - ◇ 区分
 - ◇ 回应
 - ◇ 提问
- 6、 教练 4 个核能心法

贰、 教练核心工具

- 1、 GROW 教练模型
- 2、 理解层次贯通法
- 3、 上推下切技术
- 4、 教练强有力问题发生器

参、 管理者教练下属制定目标

- 1、 有效目标的 7 要素：PESMART
- 2、 合理目标的问话策略
- 3、 挑战目标的问话架构
- 4、 目标分解策略

四、 管理者教练下属制定计划

- 1、 制定计划的 7 要素
- 2、 行动教练问话策略
- 3、 资源整合术
- 4、 检视计划可行性

伍、 管理者教练下属解决问题

- 1、 针对问题教练问话架构
- 2、 问题分析和解决流程
- 3、 头脑风暴和思维导图
- 4、 团队问题解决工具：迪斯尼策略