

---

# 《NLP 企业教练型管理》课程大纲

----高效营销团队实战教练 张朝强老师

**【课程时间】**：2天

**【课程大纲】**：

**导言、关于学习的效率及学习方法分析**

**头脑风暴：您碰到哪些关于管理的难题？每人提出自己工作中难题，老师将这些难题作为案例在整个课程中地穿插、分析、演练，解决学员实际难题。**

**第一章、认识教练（头脑风暴、模拟演练、课程讲授、录像观看、案例分析）**

一、企业教练的由来

二、教练 VS 管理者 VS 顾问

三、“保姆型”管理 VS “教练型”管理

案例分析：职业教练训练的球员与非职业教练训练的球员比赛  
奥运会冠军取胜的秘诀

**第二章、教练型管理的方法（头脑风暴、模拟演练、录像观看、案例分析、游戏互动）**

一、教练的两大核心

- 1、焦点
- 2、责任

二、教练的四大目标

- 1、增加当事人的能量
- 2、增加当事人的选择
- 3、让当事人承担责任
- 4、让当事人落实行动

三、教练四步曲

- 1、接纳
- 2、调整焦点
- 3、选择
- 4、承诺

四、教练状态

- 1、活在当下

- 
- 2、充满好奇
  - 3、看回本质
  - 4、中正

#### 五、建立亲和力的方法

- 1、配合对方的肢体动作
- 2、配合对方的声音
- 3、配合对方的语言习惯
- 4、先跟后带

#### 六、情感银行

- 1、存钱
- 2、取钱
- 3、透支
- 4、破产

#### 七、教练换框

- 1、意义换框
- 2、环境换框

#### 八、感知位置平衡法

- 1、应用的领域
- 2、操作的方法

#### 九、平衡轮圈

- 1、平衡轮圈图
- 2、教练话术
- 3、管理应用

#### 十、理解层次

- 1、理解层次的剖析
- 2、理解层次的应用

#### 十一、时间线

- 1、时间线的解析
- 2、时间线的操作
- 3、时间线的运用

#### 十二、超强问话模式

- 1、提问的好处
- 2、提问的方式
- 3、超强问话模式的巧妙之处
- 4、超强问话模式的应用
- 5、

---

### 十三、三归问话模式

- 1、三归问话模式的解析
- 2、三归问话模式的应用

### 十四、动力窗

- 1、什么是动力窗
- 2、动力窗的工具

### 十五、焦点管理

- 1、 焦点管理的特色
- 2、 焦点管理的应用

### 十六、挑战

- 1、 特殊的教练工具
- 2、 挑战的应用

案例分析：如何教练业绩不好的员工

用焦点管理提高效率减少烦恼

要求加薪的员工

用教练的方式挑战员工心态

微软公司测试题

某集团公司老总妙用平衡轮圈高效发挥下属潜力

### 问与答

### 学习总结与行动计划