
(五) 教练技术应用工作坊

适应情景：

在党的十八大召开之后，中央相应的出台了一系列的政策，对企业提出了前所未有的考验，竞争越来越白热化，激烈程度与日高，这就要求我们不能光凭借原来的资金、技术、品牌、产品等优势，而是要拓展我们的管理水平，不断创新新的增长点，这时候尤其需要我们挖掘员工的内在智慧，才能适应当前的企业竞争，使我们的企业立于不败之地。教练是体育界人才培养的一种基本模式，通过十几年在中国企业的不断实验，证明是非常有效的、能够落地的，激发员工智慧的一种工具，给我们的企业管理带来了新的希望。

课程特色：

融合企业教练技术和 NLP 神经语言程式学的优势来训练学员
整合中国人特有的儒释道精神，因地制宜，量身定做
采取理论 + 互动体验式的方式，充分借助外在的资源
训练中简单、实用、有效，可操作、训练后回到工作岗位可操作

学习收获：

对人不对事、变知道为做到、变被动为主动、受害变责任、授人以渔

- 通过对教练技术理论和工具的学习，使学员掌握一些基础的教练能力。
- 关于教练的理论、技巧、能力、工具、教练实践（自我客户、助教、教练）
- 协助教练提升 3600 全方位综合能力，为各类型企业人提供优质的教练服务
- 为企业打造具有自我生命力强、激发智慧、螺旋向上良性发展特征的团队。

课程时长：6 小时

课程大纲：

第一部分 教练理论

- 1.1 企业为什么需要教练？
- 1.2 教练的起源
- 1.3 教练与培训、顾问、咨询区分
- 1.4 教练的原理
- 1.5 学习的四个阶段
- 1.6 能力与意愿图
- 1.7 约.哈利窗
- 1.8 教练技术与学习型组织
- 1.9 生命计划

第二部分 四种教练能力

- 2.1 聆听
 - ① 聆听习惯测试
 - ② 如何有效聆听
 - ③ 聆听的目的
 - ④ 教练要听些什么？

-
- ⑤聆听时的态度
 - ⑥三“R”聆听技巧
 - ⑦聆听案例分析

2.2 发问

- ①发问的好处
- ②如何发问及发音技巧
- ③发问的方向
- ④发问的种类
- ⑤发问的出发点
- ⑥发问案例

2.3 区分

- ①什么是区分？
- ②区分的作用
- ③区分的方向
- ④区分的方法
- ⑤区分技巧
- ⑥常见的区分问题
- ⑦区分的案例

2.4 回应

- ①回应是什么？
- ②回应的误区
- ③回应的出发点
- ④回应的种类
- ⑤注意被“回应”者的反应
- ⑥回应案例

第三部分 四步教练技巧

3.1 厘清目标

- ①厘清目标有两层意思
- ②确认目标
- ③教练需要区
- ④ SMART & A + B 系统设定目标
- ⑤个案练习

3.2 反映现状

- ①看不清自己两因
- ②反映现状注意事项：
- ③反映真相方向
- ④如何检视
- ⑤有效的教练问题
- ⑥ TFT 教练技巧

3.3 迁善心态

- ①向何处迁

②迁善心法

③如何检视

④迁善个案

3.4 行动计划

①行动计划的價值

②有效计划三要素

③制定行动计划

④检视方法

第四部分 人本教练模式

4.1 激情

4.2 承诺

4.3 负责任

4.4 欣赏

4.5 付出

4.6 信任

4.7 共赢

4.8 感召

4.9 可能性

第五部分 挑战与激励