

员工辅导 & 激励技术

项目背景：

毋庸置疑，企业想在激烈的市场竞争中立于不败之地，靠的是企业自身的素质；而提高企业素质，可以借外脑，即请外部的专家、学者到企业辅导、激励，但外部的专家、学者解决不了企业所有的问题。解决企业自身的问题，提高企业素质，最终还要靠企业的各级主管与领导。这就要求我们企业的各级主管与领导都必须掌握辅导与激励技术。

《员工辅导 & 激励技术》就是你的加油站，你准备好了吗！

培训目标（辅导技术部分）：

- 通过学习，使与会管理干部认识到辅导与激励下属的重要性；
- 使了解什么是辅导及其与脱产培训的区别；
- 使之明确成人辅导的三大特点与指导成人学习的规律；
- 使学员掌握情景领导，并了解其在辅导中作用重要；
- 通过学习，使学员掌握辅导部属的四个步骤；
- 通过互动性强的学习，使与会者了解 10 余种辅导方式；
- 通过训练，使与会学员掌握现场操作技术的四阶段辅导法；
- 使学员掌握辅导当中的回馈技巧。

培训目标（激励技术部分）：

- 使学员从宏观上明确管理者常用的三种激励方法；
 - 通过训练，使与会者明确两种人性表现并且了解激励的真相；
 - 使学员掌握恐惧激励法须遵循的 5 个原则；
 - 通过学习，使学员掌握人性激励法的 5 个法宝；
 - 了解激励人的四组边际情景；
 - 通过互动式的学习，使掌握有效激励的四个途径；
 - 使学员了解冰山理论与价值观的重要作用；
 - 了解、学习服从、合作、忠诚、感恩、责任等积极的价值观念，激励学员努力树立积极的态度。
-

课程特色：

实战型职业培训师，一位娓娓道来的讲述者，一位鞭辟入里的评论者，一位语惊四座的实战家，一位引领前沿思潮的导师，功底深厚，专注投入；以学员为中心，采用讲授、案例研究、情景模拟、游戏体验等现代互动式学习方式；理性了解与感性认知二者巧妙结合，学员适当笔记，既消化课程又在快乐中接受——卓越的培训效果。

课程大纲

第一单元：辅导篇【上】：员工辅导及其策略

- 一、什么是辅导
 - 1、辅导的定义
 - 2、培育辅导部属的三途径及其责任归属
 - 3、辅导与脱产培训的区别
- 二、辅导下属为什么重要
- 三、主管实施辅导面临的转变

- 1、主管在职辅导面临的三大问题
- 2、主管应扮演的4种辅导角色
- 3、管理者须完成的角色转变
- 四、实施辅导的基础准备之一
——认识成人学习的特点与规律
- 1、成人辅导的三大特点
- 2、指导成人学习的“金科玉律”
- 四、实施辅导的基础准备之二
——明确辅导下属的两个维度
- 四、实施辅导的基础准备之三
——情景领导在辅导中作用重要
- 五、主管的辅导策略
- 1、建立伙伴关系
- 2、激发承诺
- 3、提供技能
- 4、坚持不懈
- 5、塑造环境

第二单元：辅导篇【下】：辅导的方法与技巧

- 一、辅导部属的四个步骤
- 1、确认部属的学习需求
——明确辅导内容的五个途径
- 2、制定辅导计划
——计划的具体内容包括
- 附：现场辅导部属计划表（一）
 现场辅导部属计划表（二）
 现场辅导部属计划表（三）
- 3、执行辅导计划：
 - (1)10余种辅导方式
 - (2)6种辅导技巧
- 4、评估辅导结果
——评估辅导结果须考虑的五个方面的问题
- 二、现场操作技术的四阶段辅导法
1. 四阶段辅导法的要领
2. 提个醒：合理的叫训练，不合理的叫磨练
3. 详解四阶段辅导法
- 三、辅导当中的回馈技巧
- 1、正面回馈（赞赏）部属的方法
- 2、纠正部属的方法

第三单元：激励篇【上】：管理者常用的三种激励方法

- 一、管理者常用的激励方法
- 1、管理者常用的三种激励方法
- 2、恐惧激励法须遵循的5个原则
- 3、人性激励法的5个法宝
- 看电影：戴维与海尔
- 二、激励人的艺术

- 1、明确两种人性表现
- 2、激励的真相
- 3、边际情境远不只有生与死的选择关头

案例研究：一个广西籍员工，老是迟到……后来我们订了一条制度。经过执行几次以后，就再也没有迟到了。思考：他们制定了什么样的制度，是如何执行的？为什么？

- 4、激励的作用大小建立在两种比较的基础之上
 - (1)自己个人的得失的比较
 - (2)自己与周围众人的得失比较

案例研究：某公司要发年中奖：每个人发 800 元奖金、给 60%的人奖 500 元。采用哪种方案更具奖励作用？为什么？

- 5、有效激励的四个原则
- 6、有效激励的四个途径

小组研讨：你认为还有哪些途径可起到激励人的作用？您曾运用了哪些方式来激励人？

第四单元：激励篇【下】：塑造灵魂的激励方法

- 一、经典的冰山理论
- 二、什么是价值观
- 三、积极的价值观念

- 1、服从
- 2、合作
- 3、忠诚
- 4、感恩
- 5、责任

看电影：“多了一颗螺丝帽”

- (1)责任是什么？
- (2)对待责任的积极态度

情景案例：把木梳卖给和尚

自由问答、互动