

企业教练技术

【课程收益】

- 了解绩效提升和管理教练的关系
- 增强管理者作为教练的意愿
- 学习实施教练辅导的流程
- 掌握教练辅导必须的技术
- 提高辅导员工实现工作目标的能力
- 推动教练文化在企业的建立与形成

【培训方法】

以讲师讲授、学员互动、室内拓展、视频教学以及小组交流讨论为主。

【培训对象】

企业中高层领导

【培训时长】

2天

【课程提纲】

▣ 第一单元：管理者的教练角色

- 一、绩效提升和管理教练关系
- 二、教练辅导对管理者的价值
 1. 教练是辅导和纠偏的手段
 2. 教练本身也是激励手段
- 三、教练辅导对员工的价值
 1. 帮助员工解决心理问题
 2. 树立正确看法以激励士气
- 四、从管理者变成教练式领导者
- 五、教练与培训的联系和不同

▣ 第二章：有效的教练辅导的流程

- 一、国际通用教练模型 (GROW Model)
 1. 教练目标确定
 2. 现状分析与澄清
 3. 探索可行的行动方案
 4. 确定行动方案
- 二、塑造良好的教练环境
 1. 塑造信任的教练环境
 2. 建立教练型伙伴关系
 3. 选择合适的时间
 4. 个性化教练的教练主题和方法
- 三、教练辅导的关键阶段
 1. 准备
 - 判断情况
 - 决定目的

- 决定策略
- 2. 谈话
 - 开场
 - 澄清
 - 发展
 - 共识
- 3. 结束
- 4. 跟进
 - 教练的出发点
 - 判断情况、确定教练的目的
 - 处理短线问题还是长线问题
 - 矫正态度还是辅导技能
 - 决定策略◆□
 - 分析被辅导对象的目的和关切
 - 制定推进策略
 - 使用准备工具
 - 开场和澄清——双方对问题达成一致
 - 问题究竟是什么
 - 问题的起因和责任
 - 问题不解决的后果
 - 发展与共识——寻找方案并确定行动计划
 - 寻找并确定解决方案
 - 形成行动计划和跟进方案
 - 通过教练引导有效行为

□ 第三章：教练辅导的核心技术演练

一、倾听

1. 练习有效倾听
2. 在倾听过程中使用提问及重述
3. 适时沉默
4. 教练技巧

二、提问

1. 直觉正确吗
2. 如何获得直觉
3. 提问的不同方式
4. 教练技巧

三、好奇心

1. 好奇心的价值
2. 好奇的力量
3. 教练技巧

四、处身现在

1. 保持开放态度
2. 从不同层面感受对方
3. 教练技巧

五、教练的自我管理

1. 专心处理问题
2. 控制恶魔
3. 教练技巧