

《教练技术在团队管理中的运用》

【课程背景】

“教练”的概念来自体育界。“真正的对手，不是比赛中的对手，而是自己头脑中的对手”。如果教练能帮助选手消除内心的障碍，他的学习与表现将释放出惊人的潜能，创造出前所未有的奇迹。

本课程让学员以新的视角看待团队管理工作，尝试新的做事方法，引用职场及运动场上的例子，清晰阐述教练的理念和技巧，从而有助于员工吸取他人经验，分享自身体验。

课程通过道、法、术的讲授，聚焦于教练技术的逻辑，掌握角色定位方法，管理功法和管理技法为出发点，从而让学员准确定位自我角色，用积极状态提升自我，做好本份工作，适应组织需求；做工作中的有心人，会运用跟随高手法定位职业标签，经营自我品牌；能够运用五个自我，欣赏他人，三脑原理等方法开展和他人的合作互动，提升职场竞争力；能够运用 3F 倾听技巧，强有力的提问，平衡轮等方法开展管理工作，开辟更多职业成功路径。

【培训收益】

能够解释教练的定义，掌握标签定位技巧，学会角色塑造、情绪管理技巧、建立信任、知人善用，提高倾听能力，学会提问技巧，从而持续改进。

【培训方式】

讲解分析、视觉引导、行动学习、角色扮演、观看视频、模拟演练、案例研讨等。

【培训时间】 2天（6小时/天）

【培训对象】 各层级管理者

【培训大纲】

PART1:角色定位

一、 教练的定义

1、 五步学习法导入

2、 教练是什么？

1) 教练技术在团队管理中的运用

2) 教练智慧的发源

3) 阐述教练的精髓

4) 教练的定义

3、 认识这个时代

1) 改变从自我开始

2) 教练的独特能力

3) 工作能力包含的三个维度

4) 成功的因素

案例 1：摆桌球引发的思考

案例 2：如何提升自己？

演练 1：在哪些方面其实你已经是一个教练了？

演练 2：Y23 次方理论

二、 标签定位

1、 打造职业标签，经营自我，提升竞争力

1) 职业标签含义

2) 什么叫金融杠杆

3) 标签的附加值

4) 买的是什么？

2、建立职场名片，解决个人定位问题

1) 目标用户

2) 场景化

3) 核心硬本领

4、互联网时代，人人都是自媒体

1) 让好习惯成为自然

2) 修炼硬本领----跟随高手法

5、基层管理者的王者之道

1) 向上管理，向下负责

2) 平衡轮工具

3) 写出行动计划

案例 1：网红效应

视频案例：玖月奇迹带给我们的启示

演练 1：画出人际关系图

演练 2：跟随高手法：找高手，学高手，成高手

情绪管理

1、五个自我

2、脑科学原理----三脑原理

1) 爬行脑解决什么问题？

2) 爬行脑在测谎中的应用

3) 爬行脑和情绪脑的关系

3、三脑关系

4、冰山模型

1) 通过哪些方面去感知人的影响力和状态

视频案例 1：愤怒的熊猫

视频案例 2：泰迪的故事

演练 1：欣赏采访

演练 2：我的欣赏日记

三、 建立信任

1、访谈工具----深度会谈

1) 数据层面

2) 感受层面

3) 价值层面

4) 未来层面

2、运用“深度会谈”形成解决问题的思维和系统

案例：早晨的太阳

演练：谈学习体会和打算

PART2：管理功法

1、知人善用

1) DISC 知人善用技术

2) 学会观察，提高人际敏感度

3) 搞定强势老板，建立职场稀缺性

- 4) 赢得同事好感，成为一个有趣的人
- 5) 建立亲和力，学会支持别人的四大秘诀

2、上维制胜

- 1) 如何调整自己？
- 2) 防止优势成为劣势
- 3) 对待差异三种方法

视频案例：不同性格人物

演练 1：自我性格类型判断

PART3：管理技法

六、 提问的力量

- 1、“为什么”&“是什么”
- 2、6.2 强有力的提问
 - 1) 开放型
 - 2) 未来型
 - 3) 如何型
- 3、苏格拉底式提问
- 4、漏斗模型

案例：乔布斯是如何说服苹果前 CEO 的？

演练 1：哈雷彗星

演练 2：场景练习

七、倾听和反馈

- 1、3F 倾听原理

2、3F 的好处

3、倾听意图

1) 区分事实与观点

4、7.4 反馈技巧

1) 反馈的时机

5、三明治反馈法

1) 复述的能力

2) 复述的三个维度

6、去标签化

案例 1：请假的员工

案例 2：如果我们能看到他人的内心世界

演练 1：执行任务我最强

演练 2：列出自己的五个特点