

教练店长—打造高绩效团队教练型管理者

课程背景：

房地产经纪公司的发展，离不开中层管理者承上启下的作用。在房地产经纪公司竞争进入白热化的今天，如何能让中层管理者发挥积极作用，成了各个企业主头疼的问题？

中层管理者如何与业务员沟通才能打开业务员心扉？中层管理者如何有力提问启发思考，让业务员找到问题的解决方案？如何通过有效反馈，让员工付诸行动，从知道到做到？如何沟通才能提高效率，让公司更快更好的发展？这些问题如何不能够解决，那么房产经纪公司将会在竞争中，悄无声息地被淘汰。

学员受益：

- 1.学员熟悉教练式沟通管理，快速与业务员之间建立信任协作关系
- 2.灵活应用深度倾听，理解业务员的情绪和需求，并积极响应
- 3.通过有力提问并启发思考，让业务员找到问题的解决方案
- 4.通过有效反馈，让业务委员付诸行动，从知道到做到

受众对象：

房地产中介公司店长、房地产中介公司经理、房地产中介公司区域经理、房地产中介公司总监

课程时间：1天/6小时

课程大纲：

1、教练式沟通管理，可以让业务员从“知道”到“做到”

- 1.1 经理如何与业务员建立亲和、信任、协作的关系，从而提升门店业绩
- 1.2 经理如何打开下属心扉、启发下属思考并支持下属业绩提升
- 1.3 经理如何通过有策略的对话支持业务员自主探索实现增长业绩的方法；
- 1.4 经理如何解决业务员在工作中面临的真实的困难或挑战，并形成具体的行动方案；

2、深度倾听：让经理打开业务员的心扉

- 2.1 现场演练：深度倾听的3个要素：接受、反应和确认
- 2.2 通过“回放”迅速建立亲和、通过“确认”有效化解抱怨
- 2.3 当业务员业绩不佳时，如何通过教练式沟通，提高他的信心
- 2.4 经理需要站在业务员的立场上听到语言背后的情绪和需求
- 2.5 如何让业务员抓着你的手说：“老大，你真的太了解我了”
- 2.6 如何通过教练手段，让招聘业务员变得简单
- 2.7 现场演练：如何深度倾听的向你抱怨的业务员

3、有力提问启发思考，让业务员找到问题的解决方案

- 3.1 有利提问可以驱动员工自行找到解决方法，提高解决问题能力
- 3.2 经理每个月的绩效沟通，如何让不达标业务员自行找到方法
- 3.3 业务员频繁请假，屡教不改，是该开除，还是通过教练式沟通？
- 3.4 如何通过教练式沟通，进行业务员月度业绩目标的制定
- 3.5 业务员不按照指示做，执行不到位，该如何通过教练方法解决？
- 3.6 员工和员工之间有冲突，经理如何通过教练手段1分钟化解
- 3.7 实践演练：如何让工作懒散的业务员，找到自己的问题所在

4、通过有效反馈，让业务员付诸行动，从知道到做到

- 4.1 粗暴的传达指令，会让员工厌恶自己的工作

- 4.2 如何让员工认可自己的销售 KPI，并为之努力
- 4.3 如何让业务员知道本月重点在哪里，如何完美地完成？
- 4.4 “你做的很好”还是“本月业绩第一名，给公司树立标杆，我很欣赏你”
- 4.5 如何做到表扬激励人心、如何做到批评对事不对人
- 4.6 积极性反馈（BIA）强化下属的正向行为
- 4.7 发展性反馈（BID）纠正下属的错误行为
- 4.8 现场演练：如何让提出离职的 95 后业务员回心转意