



企业之“师”教学传帮带技巧

基于教练技术的企业导师辅导技能提升

——角色认知 辅导秘籍 情景辅导——



【课程介绍】

招聘到合适的人才，对于企业来讲不仅难度越来越大，成本越来越高；然而，更重要的是招进来的新人，如何能尽快融入新的组织，并能够快速胜任工作岗位且留存下来，更是各家企业人力资源最难解决的问题。

因此，导师制应运而生。世界 500 强企业中，有 70%的企业都建立了导师制度，特别是针对新员工导师制更为重要。有些企业将担任合作的导师，作为选拔的条件之一。国内的企业中，以华为在这方面做的非常成熟。

本课程专门为企业培养合格导师应掌握的辅导技巧而设计。通过学习与训练，导师与徒弟建立伙伴关系，融洽了工作关系；通过经验的传授，让被辅导员工快速融入团队，适应岗位工作；运用教练式辅导技巧，激发了徒弟的工作热情与意愿，提升了员工的绩效，使员工获得工作上的成就感，增强了员工对团队的归属。

【课程对象】 企业内部导师

【课程时长】 1天，6小时/天

【课程目标】

- 认识带教导师的角色定位与导师的核心能力；
- 学习带教导师基本技巧并通过课堂实践体验并掌握技巧；
- 学习带教操作流程与操作关键，通过现场扮演掌握技巧；
- 认识什么是教练，学习教练式带教技巧，提升辅导绩效。

【授课方式】

结合引导技术、教练技术，在课程中融入小组讨论、个案演练、情景模拟、角色扮演、戏剧隐喻、画面隐喻、工具配乐、沙盘演练等，避免生涩理论，使学员在练中学，学中用。

【课程大纲】

模块一 企业之“师”角色认知

1. 自我定位-企业之“师”角色三问

1.1 为了讲完还是教会？

- 传统之“师”
- 企业之“师”

1.2 受众群体对一还是对多？

- 企业“导师”
- 企业“讲师”

1.3 对于内容灌输还是点燃

2. 知止而定-企业之“师”能力认知

2.1 成为内训师对个人及企业的价值

- 成为企业之“师”助力个人提升六大能力
表达力、创造力、乐趣力、内驱力、榜样力
 - 成为企业之“师”助力企业促进业绩达成
沟通力、洞穿力、萃取力、传承力、传播力
- 练习：勾选成为企业之“师”最想提升的能力，并组内分享

2.2 企业之“师”及六大能力

- 三大角色（导航仪、催化剂、教练员）
- 六大能力（团队共创成为企业之“师”需具备能力）

模块二 企业之“师”传帮带-传递技能

1. 企业之“师”传什么

1.1 企业之“师”与学员达成目标共识

- 基于教练技术进行目标共识
- 基于岗位任务进行目标共识

1.2 让学员眼前一亮的“干货”

- 执行某项任务的“避坑指南”
 - 执行某项任务的“经验诀窍”
- 练习：找到各自岗位中关键任务的“坑”、“窍”

2. 企业之“师”怎么传

2.1 辅导中的第一秘籍-倾听

- 倾听的三个层级
 - 倾听中的三脑原理
 - 3F 倾听的技巧
- 练习：组内形成 3 人小组进行倾听与发问练习

2.2 辅导中的第二个秘籍-提问

- 封闭式提问

- 开放式提问
- 厘清事实的提问
- 赋能式提问

模块三 企业之“师”传帮带-帮助提升

1. 员工辅导提升

1.1 目标设定的5大原则

- 清晰设定
- 可以衡量
- 时间限制
- 整体相关
- 可以达成

1.2 员工辅导的IDP计划

2. 过程跟进，实时管控

2.1 过程跟进的工具

- 双轮矩阵使用

练习：运用双轮矩阵进行行动过程跟进练习

2.2 过程跟进的底层原理

3. 转化障碍，帮助成长

3.1 行动障碍破除工具

- 力场分析

3.2 行动支持工具

- SEA模型

模块四 企业之“师”传帮带-带动融入

1. 协助分析，带动发展

1.1 员工自我分析工具

- SWOT分析
- 性格分析

1.2 员工底层心智模式探索

2. 带动融入，能力激发

2.1 辅导中的第三大秘籍-回应

- 回应与质询
- 积极反馈的技巧

2.2 辅导中的第四大秘籍-欣赏

- 欣赏的2个内在
- 欣赏的1个外在

模块练习：班级进行欣赏及反馈练习

模块五 课程回顾与总结

【主要内容】基于所学内容，通过步骤练习，呈现学员制作课件，进行互动点评，在应用中实践所学。

1. 行动之步

- 2.1 通过所学内容，建立行动531模型
- 2.2 找到可以快速应用到工作中内训授课方法

——【整体答疑，总结提高】——