

教练型领导力

【课程背景】

众所周知，“教练”是当今世界领先企业共同推崇的最佳人才开发方式，调研数据显示，世界 500 强企业 80% 在推动教练式管理，100 强企业高管教练的投资回报率高达 1,825%。

教练领导力的核心是：相信每一个人内在的潜力和创造力，激发员工建立起责任感和信心，排除信念和习惯的干扰，创造最佳团队绩效。

什么是教练？简言之，教练就是通过教练式沟通方式，帮助人们深入理解自己，理解他人，激发出内在的动力、潜力和变革的愿望。教练的过程就是陪伴客户成长和成功的过程。教练的理念和技术将会使您的人生和事业更上一个台阶，实现更大的自我价值。此课程你会感受到教练如何能够解决一些实际的问题和困惑，更能让您发掘自己的卓越，建立信心，享受积极快乐的生活，创造更美好的未来。

【课程对象】

总经理、企业中高层管理人员、核心团队成员及储备干部

【课程特色】

讲授、游戏、研讨、案例分析等互动方式，课程引入了最新的教练技术、建构主义、引导技术、行动学习等新式教学方法！

【课程时间】 1-2 天

【课程大纲】

第一单元：领导与管理的区别是什么

1.破冰

2.定向引导

是谁背了猴子？

两段对话的比较分析

引发学员对管理现状的思考

3.新时代管理者的困惑与管理的意义

4.分析讨论：什么样的领导是一个优秀的领导？

1) 领导力水平测试

2) 领导与管理的区别？

第二单元：教练与教练原则

1.教练的定义

2.教练的价值

3.从体育教练到企业教练

4.什么是教练型领导？教练型领导者应具备的能力

1) 为什么欧美企业特别强调企业管理者的教练能力？

2) 教练型领导者与传统的领导者有什么区别？

第三单元：深度倾听

1.听的三个层次

2.深度倾听的定义

3.3F 倾听情景案例

4.3R 倾听法

5.求证得到对方否定的回应怎么办？求证问题背后的需求？

第四单元：有力提问

1. 有力提问的定义

2. 三多三少原则，问出有力量问题

3. 打破自我限制的假如型提问

4. 销售时如何提问

5. 进行深度分析的提问法

6. 改善员工工作的 5 个提问

7. 对员工表现不满意？管理者必达的黄金三问

8. 下属答不出来怎么办

第五单元：有效反馈

1. 有效反馈，促进员工行动
2. 缺乏反馈是员工产生倦怠的原因
3. 积极反馈，让员工越来越优秀
4. 发展性反馈，这样批评员工不抗拒

第六单元：SMART 目标提问框架

- 1、SMART 原则
- 2、让员工成为自己目标的主人
- 3、SMART 目标提问框架
- 4.练习（三人小组练习 ABC 角色分别扮演教练、客户、观察者）

第七单元：GROW 模型-引导员工找到困难任务的解决方案

1、阐明目的（Goal）

正确行为：直截了当、指出问题

错误行为：拐弯抹角、含糊其辞

2、理清事实（Reality）

正确行为：澄清事实、说明后果

错误行为：主观臆断、似是而非

3、改善方案 (Options)

正确行为：引导思考、讨论改善

错误行为：独断专行、不切实际

4、共同行动 (Will)

正确行为：明确计划、约定跟进

第八单元：课程总结