

《情商和情商领导力》

—— 一种提高领导力、赋能企业管理者的有效方法

主讲：张永军教授

【课程背景】

建百年老店，保基业长青，就必须持续给员工赋能，提升素质能力，以提高其创新、创效水平。这正是“教练式领导方式”的应用目的。教练式领导力是一种用于人员开发和帮助员工自主实现工作目标的领导模式，它使员工在组织中能以最大的热情和创造力来工作并把个人目标和组织目标相结合。

“教练式领导”关注的重心从做什么(what)转移到了如何做(how)。教练式领导风格的特征有：从行为上来看，是双高的，高指挥、高支持；从决策权来看，领导是在征求意见以后再做决定；从沟通上来说，是一种双向交流，并且提供反馈；从执行效果上来说，即提升了员工的素质能力，又激发了员工的工作积极性、创造性，为高质量完成工作任务提供了可能。

教练式管理者的主要工作：帮助下属设定目标；帮助下属分析不足和问题；明确指导下属，并制定行动计划；清楚说明决策的理由，同时也听听下属的想法，促进他们提出一些新的意见和想法，必要的时候支持和赞美下属提出的任何意见和建议；在决策的过程中领导者依然是最后的决策人。

企业管理者都迫切需要学习、提高教练式领导力！

【课程收益】

- 1、全面掌握教练式领导的理论、实务和创新，做一名优秀的教练式企业管理者
- 2、灵活掌握教练技术、方法、工具和流程，做一名名副其实的企业教练
- 3、熟练掌握沟通方法，灵活运用沟通艺术，提高沟通效果和效率
- 4、明确教练式领导人的主要工作，结合企业实际，全面提升员工素质能力，以及实现企业战略目标的能力，推进企业稳健发展，建百年老店
- 5、案例经典，并采用启发式和行动学习法等培训方式，提高培训的趣味性、时效性

【课程特色】

内容丰富、翔实，深度理解教练式领导力的理论和方法、工具和流程；逻辑清晰、语言简练，提高了培训实效；案例丰富、启发互动，注重演练结合、学以致用；语言幽默、讲演结合，在轻松愉快的氛围中提高学员的教练式领导能力。

【课程对象】

国有企业高管（4H）、中层管理人员、基层管理人员，企业各级项目负责人，企业人事和组织管理干部。

【课程时间】 8H—12H

【课程大纲】

一、教练式领导力

- 1、管理与领导

- 2、领导力
- 3、VUCA时代的特点
- 4、教练式领导力
- 5、案例赏析、分析

二、教练式领导的素质和能力

- 1、企业教练的职责和作用
- 2、教练式领导的素质能力模型：性格和修养、通用管理、情商领导、教练能力
- 3、教练的性格和修养
- 4、教练的通用管理能力
- 5、教练的情商和情商领导力：情商之父丹尼尔·戈尔曼、情商（要素）、情商领导

力、

Genos 情商模型、情商领导力模型

- 6、教练的人际技能（沟通）：管理就是沟通、沟通的方法、沟通的艺术、主持会议、

演讲与口才、沟通的反思、案例赏析

7、有效授权：意义、方法、授权“三心”、“四边形”授权原则、授权的四种层次

- 6、情绪和压力管理

6、情绪和压力管理

三、教练式领导的方法和艺术

- 1、企业教练的职责
- 2、企业教练的心智模型：理清目标、分析现状、探索方案、强化意愿
- 3、教练式领导管理技术之教练员工四要素：建立信任、有效授权、细心观察、预先准备等

4、教练式领导管理技术之教练式沟通（对话）四个能力：深度倾听、精准区分、有力提问、有效反馈

5、教练式领导管理技术之五个激励技巧：表扬、奖励；批评、惩罚；疏通、引导；事先承诺；战略、愿景

6、教练式领导管理技术之成果导向五步法：建立合约、确定目标、清理现状、制订计划、跟进学习

- 7、其它管理理念或技术：教练式领导的十大管理理念；六点行动力；平衡轮

四、案例赏析，命题行动学习、成果展示

- 1、教练式领导的沟通（对话）方法
- 2、教练员工四要素
- 3、成果导向五步法训练

小结