

从管理到教练

做一名优秀的企业管理者

主讲老师：丁云峰

【课程背景】

后疫情时代，竞争的加剧市场的变化导致了企业管理者面临着日新月异的管理挑战。无论从管理知识方面还是从管理技能方面都需要迭代升级。而在升级过程中渐进式的改进已经不能适应企业实践的需求。只有从管理实践出发，重新建构一套管理者与员工的交互方式才是当务之急。本课程从教练的视角出发，结合管理互动中的经典情境为学员带来了教练式管理的方法，帮助学员提升管理技能，更新管理意识，从而在工作中带领团队为企业创造更高的价值。

【课程收益】

- 厘清管理与教练的区别
- 系统掌握教练式管理的核心技能
- 掌握教练的经典流程
- 掌握教练式会谈的技巧
- 整体提升学员辅导和教练员工的能力

【课程特色】

- 为学员创建一个具有丰富正能量的道场。
- 运用最前沿的经典教练体验，使学生当场认知、当场掌握、当场提升、当场突破，当场改变行为，达到立竿见影的效果。
- 利用交互式打造模式，使个人学习、团队交互和内容学习互动升华，使整个课程“活起来”，创造最佳学习成长氛围。
- 运用多维学习模式（音效学习法、肢体学习法、头脑激荡法及融合学习法）来提升学员的自我认知并协助其突破。

【课程对象】

企业中高层管理者、部门经理、总监、事业部总经理、行政\HR 负责人

【课程时间】

1-2 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、 教练式管理概述

1、教练是什么？

- 教练的缘起
- 教练的发展趋势

2、你的下属为什么需要教练

- 教练的三个环节
- 企业教练的四大角色
- 员工的状态分析

3、教练与教学的不同

- ASK VS TELL

4、管理与教练的区别

- 管事 VS 管人
- 控制 VS 引导
- 单向沟通 VS 双向沟通

小组讨论：现实中的管理所面临的挑战

二、 教练式管理的核心能力

1、聆听

- 约哈里窗
- 同理心倾听
- 聆听的五个层次
- 聆听的干扰
- 建立亲和的方法

2、区分

- 自我觉察
- 清晰现状
- 拓宽信念
- 调整心态

3、发问

- 发问的作用
- 有效对话的三个特性
- 开放式问题的特征
- 扩展性问话

4、回应

- 发现盲点
- 反应现状
- 学习改善
- 五级反馈

5、教练流程 GROW 模式

- 长期与短期目标
- 现实环境
- 选择方案
- 你将做什么

情境演练：主管会上的抱怨

三、 教练式会谈

1、如何进行一个成功的辅导谈话

- 相互的
- 互尊的
- 可能性
- 有结构

2、辅导与教练时学会把自己放在第二位

3、教练的时机

- 什么时候可以辅导与教练？
- 什么时候不能辅导与教练？

6、教练对象选择

- 谁可以被辅导、被教练？
- 谁很难被辅导、被教练？

现场演练：教练式会谈