

从管理者转型教练能力提升

课程背景：

基于地产行业发展需求，基层管理者需要对新员工以师徒制方式赋能，不仅让管理者将自身经验传授给员工，提升管理者带团队责任感和使命感；更可以促进新员工学习积极性，实现岗位责任制，尽快掌握工作技能，适应工作环境。

课程交付：

1. 基层管理者转变教练型思维
2. 基层管理者掌握基本教练方法及技能

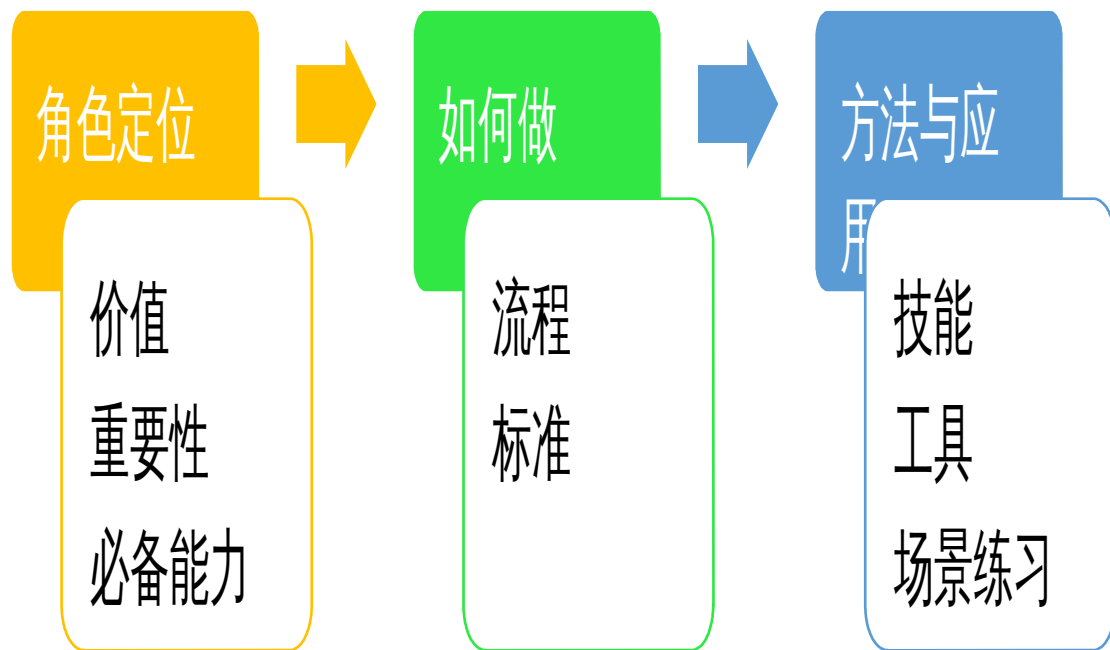
课时：0.5天（3小时）

授课方法：讲授法、行动学习、案例分析法、情景模拟、团队共创

课程特色：

以地产行业为场景，将理论和所有练习融入现实场景中，让学员迅速掌握教练技巧及应用方法，达到学以致用效果。

课程逻辑：



课程大纲：

- 第一章：从管理者转型一线教练的角色定位
- 一、在地产一线管理者转型教练的重要价值
1. 以教为学，提升自我能力
 2. 赋能员工，增加团队凝聚力
 3. 师徒责任，增强双方个人情感

4. 共创团队士气，提升管理者管理能力

第二章：带队教练辅导的流程及标准

一、以地产为场景，确认教练的工作焦点

1. 辅导重点：达成未来目标 vs. 解决现在问题
2. 聚焦目标：提升组织利益, 发展核心才能
3. 才能评估：运用才能评估技巧协助部属发掘自我发展的机会
4. 管理抗拒：如何克服被辅导者(部属)的各种可能抗拒
5. 提供回馈：如何提供平衡客观的回馈

二、GROW 教练模型

1. Goal-理清目标
2. Reality-反映实况
3. Options-心态迁善
4. What's next-计划行动

三、标准教练流程

1. 精准目标
2. 理清现状
3. 关键价值链
4. 确认教练需求和目标
5. 商定具体开发要求
6. 制定详细的教练计划
7. 完成教练任务，开展教练活动
8. 活动回顾与绩效改善计划

案例练习：将学员一线的经验通过工具整理出来，课堂上讨论展示