

---

# 《教练式领导力打造》

本课程旨在做好 3 件事：认知转换，技能提升，行为训练。

## 【课程背景介绍】

教练式领导可以说是一个全新的领导模式和领导方法，它的特点在于使传统的领导者变成一个教练，使自己的出发点、领导方式、领导艺术做出改变。它的要点是改变领导的思维、领导的模式、领导的方法，重点是“教练”二字上：

- 教练式思维：每个学员都会学到教练式思维，使学员都会受到触动和冲击，有被重新“雕塑”的感受。
- 教练式领导模式：教练式领导具有一套完全不同的流程和技术，使学员学会一套教练式领导的方式方法，树立学员的信心。
- 教练式行为：通过二天的训练，学员基本都会具有不同程度的教练式行为，使很多学员的下属和上级看到变化。

## 【课程目标】

- 学习什么是教练术
- 教练术 5P 模型技术和方法
- 了解传统领导模式与教练模式的不同
- 学习教练式领导范畴及应用方法
- 了解成为一个教练式领导的特质

## 【课程成果】

经过二天的训练，学员在不同程度上有如下的收获：

- 对教练和教练术有所了解
- 学会教练式领导模式，提升自己的领导力
- 学到了一些教练式领导的一些的方式方法
- 有运用教练式领导模式到实际工作中的欲望和信心

## 【培训对象】

- 中高层企业经理
- 欲成为企业教练之内部讲师

## 【培训特点】

- 综合运用多种培训方法：根据课程阶段的不同，实施最能实现该阶段内容的培训方法，重点突出教练技术；
- 实现知识技能转换：用训练，尤其是有标准的训练加测评工

- 
- 具，实现知识技能的不断锤炼，提高学员学习的热情；
- **实现工作场景应用**：通过当场教练指导，针对学员工作中遇到的实际情况给予提升和突破，达到立竿见影的效果；
  - **实现工作氛围打造**：通过独有的交互式打造模式（Interactive Development Model），激发学员改变的热情和动力，达成共同改变的共识与承诺，使培训成果在工作中真正得以显现。

### **【人数要求】**

30 人左右为最佳（为便于演练考虑），最大 200-300 人（超过 70-80 人课酬斟升 50%-100%，但最好不是阶梯教室/排排坐模式）

### **【培训时间】**

2 日

---

# 课程提纲

## DAY 1

### 模块一、开篇——课程介绍

- 🚩 课程目标：不是来听讲教练式领导理论和知识的  
是来经历教练式领导当场训练而提升能力的
- 🚩 课程特性：实战检验、当场剖析、教练指导、立竿见影
- 🚩 课程收获：对教练式的新感悟，及行为转变
- 🚩 课程要求：全情投入，真诚参与，突破自我，提升能力
- 🚩 期望管理：沟通期望，达成共识，相互协调，保证效果

### 模块二、教练及教练流程

- 🚩 教练及被教练的现场体验
- 🚩 研讨：通过这个体验，什么是教练？
- 🚩 教练的定义
- 🚩 教练的5 P 流程
- 🚩 教练的成功要素
- 🚩 5 P 教练法演练：角色扮演，相互反馈

### 模块三、教练式领导及素质测评

- 🚩 什么是教练式领导？
- 🚩 教练式领导与传统的领导/管理模式有何主要区别
- 🚩 教练的基本素质测评体系
- 🚩 你与成功教练的差别在哪里？
- 🚩 高素质教练的案例分享
- 🚩 教练的演练和素质测评
- 🚩 提升教练素质的点评
- 🚩 教练式领导的六大应用范围
  - 解决问题的教练
  - 职业发展教练
  - 核心人才打造教练
  - 激发下属的教练
  - 反馈与成长教练
  - 打造团队的教练

### 模块四、解决问题的教练

- 🚩 自己的问题 Vs. 他人的问题
  - 将注意力放在影响圈

- 
- 反思：现实工作中遇到的问题
  - ✚ 问题解决的 3 个发问方向
    - 开放式问题与封闭式问题
    - 发问的 5 个技巧
  - ✚ 如何确定问题解决的目标
    - 案例：营销负责人的老何面对难缠的团队队长
    - 5 个有效的目标性问题（含实例）
  - ✚ 发现问题背后的原因
    - 丰田五问法
    - 练习：如何处理并提高员工工作态度和责任心问题
  - ✚ 通过提问鼓励创造性思考
    - 解决方案与行动计划
    - 教练式建议（给答案）的方法
  - ✚ 反思：我要解决的问题
    - 示例：适合大多数情境的 6 个问题

## 模块五、职业发展教练

- ✚ 职业发展教练的定义
- ✚ 职业发展教练的基本流程
- ✚ 下属目前优劣势分析教练法
- ✚ 下属的核心价值观分析教练法
- ✚ 下属的人生愿景和目标教练法
- ✚ 下属的目标实现路径教练法
- ✚ 实战演练和教练式点评

## 模块六、核心人才打造教练

- ✚ 核心人才打造教练的定义
- ✚ 核心人才打造教练的基本流程
- ✚ 组织目标与个人目标融通教练法
- ✚ 个人状况与组织要求差距分析教练法
- ✚ 突破差距实现路径教练法

## 模块七、激发下属的教练

- ✚ 激发下属的教练定义
- ✚ 激发下属的教练流程
  - 研究下属属性：对症下药
  - 制定激发教练计划：做好各种准备
  - 如何建立信任：信任是教练成功的基础

- 
- 激发的方式方法：应变激发，效果为上
  - 达成共识：下属意愿，改变行动
  - 行动计划：制定计划，下属行动
- ✚ 激发下属教练实战演练及教练点评

## 模块八、反馈与成长教练

- ✚ 反馈与成长教练的定义
- ✚ 教练式反馈是最好的、使下属成长的方式
- ✚ 教练式反馈的种类
- ✚ 反馈的基本技能体系
- ✚ 反馈的基本技能体系测评
- ✚ 正向反馈的教练流程和方法
- ✚ 负向反馈的交流流程和方法
- ✚ 教练式反馈演练及点评

## 模块九、打造团队的教练

- ✚ 团队教练的定义
- ✚ 团队教练的基本流程和方法
- ✚ 如何教练式打造巅峰团队
- ✚ 巅峰团队的标准
- ✚ 巅峰团队的流程
- ✚ 巅峰团队打造演练
- ✚ 团队教练的反思与点评

## 模块十、教练项目的评估

- ✚ 什么是教练项目评估及为什么进行效果评估？
- ✚ 评估教练项目的范畴
- ✚ 评估教练项目的基本方法
- ✚ 教练与被教练者的相互评估及反馈

## 模块十一、总结与提升

- ✚ 教练式领导的总结
- ✚ 你要带走的精华
- ✚ 你要行动的要领