

# 实地辅导技巧

**课程时长：**1天/6小时

**适合对象：**店长、督导、其他管理者

**课程收益：**

- 1、基层员工（店员、导购、服务员）是企业面对消费者的第一窗口，也是企业创造效益的最直接执行者，如何领基层员工保持最强战斗力是管理者的第一要务。
- 2、本课程通过对实地辅导的理论、流程、方法的讲解，力图使管理者清楚通过对下属实施有效的实地辅导是最高效的团队管理途径，进而掌握实地辅导的基本方法，形成系统的管理方法，打造最出色的团队。
- 3、课程通过深入了解企业基层员工的工作模式与工作方法，通过案例分析+演练的方式实施，使管理者对实地辅导的具体教练方法融会贯通，掌握最高效的团队管理方式。

**课程大纲：**

## **第一章：管理者的角色刷新——辅导员**

- 1、如何打造高效团队
- 2、什么是实地辅导
- 3、为什么要做实地辅导

## **第二章：辅导者与被辅导者的分析**

- 1、员工的困惑
- 2、被辅导者的能力分析
- 3、辅导者的自我剖析

#### 4、辅导者角色的核心原则

### **第三章：如何进行实地辅导**

#### 1、辅导准备阶段——教练培育模式：GROWS

#### 2、有效实施辅导——七步教练法

#### 3、激发个人特质释放潜能，因材施教充分发掘下属的工作潜能

#### 4、实地辅导的记录与跟踪，没有跟踪等于没有辅导

### **第四章：辅导者的沟通技能**

#### 1、聆听

#### 2、发问

#### 3、回应与指导