

《教练技术》课程方案

课程背景：

弗朗西斯博士说过：你可以买到一个人的时间，你可以雇一个人到固定的工作岗位，你可以买到按时或按日计算的技术操作，但你买不到热情，你买不到创造性，你买不到全身心的投入，你不得不设法争取这些。

今天的职场人士自我意识越来越强，传统的权威控制型管理对他们越来越不适用。教练技术、促动技术、行动学习是提升领导力的有效方式，同时也广泛应用在企业战略共识、人才培养、团队赋能、问题解决、员工辅导等领域。

《教练技术》采用理论讲解、实战演练，让参与者聚焦工作中的真实场景及问题，通过一对一或小组有步骤、有架构的平等对话，激发参与者的潜能、萃取经验、链接智慧、有效承诺并自发行动。

课程收益：

- 学习教练的原则、定义、价值；
- 掌握教练的3项核心能力；
- 掌握教练辅导的4个技术；
- 应用教练技术有效解决个人、团队难题；
- 培养教练型管理者，为组织赋能。

培训时间：2天

参加对象：管理者

参加人数：20-50人

培训方式：讲授、小组研讨、教练技术、促动技术

《教练技术》主要安排:

时间	单元	主要内容/流程	应用方法/工具	目的/成果
第 1 天	一、开场	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 团队组建、激发能量 	游戏	破冰、融入、打开
	二、VUCA 时代重新定义管理和学习	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 重新定义管理和学习 ➢ 传统管理 VS 现代管理 ➢ 传统学习 VS 现代学习 	讲授、对比、调研数据	感知时代的变迁，重新定义管理和学习，洞悉发展趋势
	三、管理者画像	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 管理者画像：能力、特质 ➢ 管理者自我评估 	共创法 平衡轮	共识管理者的能力、特质模型
	四、认识教练	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 教练的定义 ➢ 教练的价值 ➢ 教练的原则 	讲授	了解教练的基本常识
	五、教练的核心能力	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 深度倾听 ➢ 有力提问 ➢ 有效反馈 ➢ 练习：一对一相互教练倾听、提问、反馈 	深度倾听 3R；提问：开放式、如何型、未来导向、度量式问题；积极性反馈（BIA）、发展性反馈（BID）	学习并练习教练的三大核心能力，掌握教练的有力工具
	六、教练技术应用	1、个人教练：SMART 目标制定 <ul style="list-style-type: none"> ➢ S 明确的 ➢ M 可衡量的 ➢ A 可实现的 ➢ R 相关的 ➢ T 有时限的 ➢ 练习：smart 目标制定一对一辅导练习 	SMART 目标制定	掌握 SMART 目标制定辅导的有效流程
		2、个人教练：GROW 教练流程 <ul style="list-style-type: none"> ➢ G 聚焦目标 ➢ R 了解现状 ➢ O 探索行动方案 ➢ W 强化意愿 练习：一对一应用教练流程 	GROW 模型	掌握 GROW 模型的应用：个人教练、辅导下属

第2天		<p>3、团队教练：ORID 聚焦式会话法</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ O 事实层面 ➢ R 体验层面 ➢ I 理解层面 ➢ D 决定层面 	ORID 聚焦式会话法	应用 ORID 进行问题研讨；同时掌握应用的要点
		<p>4、团队教练：世界咖啡法</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 问题澄清：背景现状、尝试改变、困难挑战、结果期望 ➢ 头脑风暴：运用头脑风暴法激发创意 ➢ 智慧连接：小蜜蜂异花授粉、旅行采蜜 ➢ 成果共创：筛选可以立刻落地执行的策略方法 ➢ 成果汇报：小组汇报研讨成果 	世界咖啡法	链接多元观点，激荡群体智慧，产出问题解决的策略/方法及行动计划
	七、复盘总结	总结回顾启发行动	ORID 聚焦式会话法	学习成果强化，形成行动方向及承诺