

# 教练型领导 (1-2 天)

## 掌握教练方法、培养高潜员工

### 课程背景

杰克·韦尔奇这样说过：“伟大的 CEO 就是伟大的教练！”

乔布斯这样说过：“最好的导师不是告知答案，而是对他进行提问！”

世界 500 强企业 68% 在使用教练，一项调查表明，企业在教练上的投资最终获得近 6 倍的回报。面对 90 后知识型员工，面对高学历，高经验值，高期待的知识型员工，管理者应该如何做？唯有成为一名卓越的教练型领导！

“教练”源于体育，是带领运动员及团队夺冠军、拿金牌的重要支持者。世上顶尖的网球手、高尔夫球手和其他竞技项目的运动员都有教练。

中国企业正在面临着一场管理方式的深刻变革，“教练式管理”作为一种新型管理方式，正在逐步替代以控制、指令为特征的传统“集权式管理”，并被越来越多的企业采用

### 课程价值

- 帮助管理者建立自我觉察、自我教练的能力，实现自身的不断成长。
- 有效提升管理者的领导力，实现公司从个人能力到团队能力、组织能力的跃迁
- 掌握教练式倾听、提问、反馈及指导的具体方法，快速提升下属的专业能力帮助企业建立结果导向的教练文化，使管理效能最大化并达成绩效目标
- 通过建立亲和式的教练文化，可以提升员工的敬业度，并有效降低离职率；
- 课程中的教练技术和工具，可以帮你更好的实践其他管理类课程，实现从知道到做到的转变。

### 课程解决

- 什么是教练型的领导？
- 教练型领导具备哪些特质和能力？
- 完整教练式对话是如何开展和使用的？
- 教练型领导适用哪些管理场景？
- 教练型领导如何创造内在动力，引爆巅峰绩效？
- 教练型领导的觉察、整合、承诺度与行动是如何产生的？

### 课程内容

#### 第一单元 时代变化与教练式管理

- 大脑结构与潜能开发
- 教练空间与教练原理
- 传统集权式管理的弊端

### 3、有效反馈付诸行动

- 反馈三要素 (BIA&BID)
- 积极性反馈强化下属的正向行为
- 发展性反馈纠正下属的错误行为
- 积极性反馈要领 BIA 模型
- 积极性反馈案例、练习与作业
- 发展性反馈要领 BID 模型
- 发展性反馈案例与练习
- 教练式对话分组演练

### 第三单元 成果导向的教练对话流程

- 体验 GROW 对话流程
- GROW 模型案例
- GROW 学习全景图