

《赋能-教练辅导》

让管理者通过掌握当今最有效的教练辅导技术，赋能员工，快速激发部属的工作意愿和提升解决问题的能力，达成组织绩效，让每一位管理者成为教练型管理者，真正做到“绽放员工、成就自己，让天下没有难管的团队”，最终打造组织的核心竞争力。

>> 课程对象

- 企业各层级管理者、即将走入管理岗位的储备干部、在企业内部担任教练、导师角色的工作者

>> 课程收益

组织收益

- 结果导向赋能员工，直接解决绩效问题，能够确保达成并增加组织绩效水平；
- 提升员工敬业度，激发员工的创造力和协作性；
- 快速复制和培养企业的各级人才，最终实现组织的核心竞争力。

个人收益

- 激发下属的工作意愿和解决问题的能力，摆脱背猴子的困扰，让自己更轻松；
- 提升个人领导力，成为高价值的教练型管理者，达成职业生涯发展目标；
- 应用于生活能增进亲子关系成为教练型父母，并能促进家庭和谐。

>> 课程优势

- **好学**：全部知识点都用逻辑结构化，并视觉化，便于理解和记忆；
- **易用**：全部案例都来自真实情境，并且方法工具化，极易复制应用；
- **有效**：学员带着真实问题现场演练，即可看到并检验教练成果。

>> 课程大纲（知识点+工具）

1. 好与坏的管理者画像
2. 管理教练的4种场景
3. 教练辅导模式的图谱
4. 教练辅导的本质(what)
5. 教练式管理的心智模式
6. 教练式管理的EI与IQ
7. 何时适合教练（when）

- A. Coach vs Mentor模型
- B. Spectrum模型
- C. 能力互变模型
- D. 心智模式+价值观模型

1. 积极聆听技术（Active listening）
2. 有力提问技术(Asking powerful question)
3. 有效指导技术(offering guidance)
4. 及时反馈技术(Giving feedback)

- A. TOP7
- B. 过河模型的4条路径
- C. SMART工具
- D. GROW工具

1. TOP7辅导流程技术
2. 常见对话流程
3. 辅导对话的典型场景
4. SMART流程前置条件
5. SMART流程
6. GROW流程

- A. ART工具（聆听）
- B. TOP工具（提问）
- C. SRF工具（指导）
- D. SBI工具（反馈）
- E. 3F方法