**下属培育与辅导激励**

面授时长：2天

课程费用：4200元/人

课程对象：中高层管理者、职能部门及业务部门负责人。

**课程收获**

企业收益：

1、提升管理者辅导下属能力，增强团队的凝聚力；

2、维护上下级关系，形成良好的团队氛围。

岗位收益：

1、掌握培养和辅导员工解决问题能力的技巧；

2、学会运用教练倾听、提问、反馈的技能；

3、理解目标分解技术与架构组成；

4、掌握目标分解的结构与要素。

**课程特色**

1、通过实际案例讨论，引导学员进行反思，讲师给予辅导和答疑；

2、通过多项实战演练，帮助学员理解成果教练的辅导技巧要素与流程；

3、技能落地，通过现场演练，使用学习的教练技能直接解决自己在工作中遇到的问题。

**课程大纲**

一、思维导向——避免陷入无效的关系陷阱

遇到问题阶段常见的三个陷阱

问题导向型工作关系VS结果导向型工作关系

教练的结果导向思维

辅导者的心理身份——球员、裁判or 教练？

推进工作关系的建议

教练式辅导的基本原则——事实、专注、信念

辅导者的辅导模型——行为+情绪=成果

4个案例让你了解下属成长地图

辅导他人的思考流程

二、化解情绪——帮助员工站在积极的角度看问题

如何听，员工才配合说？

倾听到底听什么？怎么听？

实践练习：区分员工的语言表达信息

实践练习：将负面语言转化正向需求

线上作业：职场经常抱怨的8句话

三、催化动力——有力提问-帮助员工学会思考问题，积极地解决问题

有力提的逻辑三步曲

什么是有力提问？

怎样问才有逻辑性？

实践练习：死亡6问转向希望6问

讨论总结：问题导向型提问与结果导向型提问的效果区别

线上作业：问题导向型常见句型转化

四、增强信心——持续性反馈鼓励员工始终做正确的事

有效反馈的两种形式

积极性反馈&矫正性反馈

实践练习：积极性反馈

实践练习：矫正性反馈

反馈应用分享

五、遵循套路——遵循教练流程，帮助员工培养思考问题解决问题的最佳路径

创造良好工作情境，让员工保持最佳的积极性和创造性

实践练习：帮助员工学会定义问题，避免无效工作

设定目标，学会分解，让目标清晰有效

实践练习：“SMART”工具，让员工学会将目标分解成一个个工作，让目标清晰有效

障碍分析，让困难不再是问题

实践练习：FEMA小工具帮助新人量化困难因素

实践练习：解除员工“绝对化”的僵固思维

探索行动，调用资源解决问题

实践练习：异想天开的解决办法

实践练习：凡事都有例外的方法

聚焦行动，支持和帮助员工做有效的事

实践练习：行动方案评估法

复盘练习：让员工学会倒着看问题

六、回顾与总结

最佳员工在辅导案例分享

课后作业布置

专家简介

领导力发展实战专家 赵老师

实战经验

拥有16年跨国公司及央企、民企工作经验，管理实战经验丰富，对组织战略管理、领导力、沟通激励、团队建设等管理理念有着较为深刻的理解。在教练型领导力方面，10年专注研究与开发，运用二百多个来自不同行业的实际案例指导与跟踪，研发与更新三十多项员工辅导工具，发展出五个日常管理维度提升路径，形成了四套理论系统思想。他将这套严谨的思维体系有效融合到实践中去，为企业培养了大量优秀人才。

专业背景

WIAC（国际行动教练协会）认证黑带教练、国际教练联合会（ICF）认证教练、情境领导I/II课程认证讲师。

授课特点

课堂互动性强，案例丰富，善于调动学员积极性，引导学员思考。

主讲课程

基于教练技术的下属辅导技巧、教练技术系列课程。

服务客户

IBM、希捷国际科技、百度、惠氏（苏州）、华润、中国银行、招商银行、工商银行、建设银行、中国东方航空、UPS、顺丰、南方电讯、万科、太平鸟、特步、卓诗尼、红蜻蜓、三福百货、方太、苏泊尔、思源电气、得力、百年人寿、修正药业……