帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

时代华商学习卡课程

新一代企业学习平台价值领创者

管理学习系列—精品课

AACTP国际认证行动学习促动师（ICF）

主讲：AACTP国际认证促动师导师

课程对象：HR、培训师、各级管理者、希望掌握行动学习技术的人

课程时间：2024年5月24-26日

课程地点：广州时代华商商学研究院（大湾区总部）

课程费用：9800元/人

课 程 简 介

具体内容安排以课前3个月的邀请函为准

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程背景

成为流程专家，让培训直接产生绩效，激活组织内生智慧。

行动学习促动师认证被誉为“职业经理人的第一认证”。西门子公司通过组建行动学习团

队，把问题交给了自己的高潜力领导人才，一年之内在咨询费用上节省了300万～400万美

元，此外还产生了1100万美元的成本节约，行动学习的价值不言而喻。学习型组织理论创

始人彼得·圣吉、GE集团CEO杰克·韦尔奇、华润集团董事长陈新华都是行动学习坚定的拥护

者，世界500强中300多家是AACTP（美国培训认证协会）的行动学习企业会员。

作为培训师，你是否有以下困惑——

Ø 培训课堂气氛热烈，培训后学员回到岗位打回原形，学习内容无法实际落地

Ø 培训结束后，无法衡量培训对业绩产生的实际结果

Ø 培训对个人的行为改善、能力、绩效有一定提升作用，却无法推动整个组织发生实质性的改

变，也无从考量组织能力

作为管理者，你是否有以下困惑——

Ø 团队氛围一般，无论是开会、作战，团队成员参与度不高，无法调动团队氛围

Ø 针对目标组织内缺乏共识，无法催生组织产生智慧，组织缺少“自转”能力

Ø 业绩提升翻倍，但不知道该如何激发团队能翻倍的实力

针对以上问题，我们特邀您参加AACTP国际认证促动师导师的《AACTP国际认证行动学习

促动师（ICF）》的精彩课程。AACTP国际认证行动学习促动师认证，融合众多企业咨询实

战经验，为广大企业领导者指引一条罗马大道，通过促动师心法——三大角色、四大信念、

八大核心技能；促动师工具——开放空间、世界咖啡、群策群力、AAR复盘等，手把手教

您行动学习促动技术，促发团队内生智慧，在企业全球化的进程做到真正的与国际接轨！

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程收获

1 获得一门国际认证证书

通过考核后，获得由AACTP美国培训认证协会颁发的“国际认证行

动学习促动师”认证证书。

掌握国际先进的能够实现战略落地、绩效改进和团队

成长的有效促动技术、流程、方法

2

• 行动学习促动师的八大核心技能

• 七个最经典的行动学习促动技术

• “绩效倍增行动学习项目”124N1流程设计。

3 成为四大专家角色

升级为促动型管理者，成为绩效驱动专家、组织问题研讨专家、高

效会议专家、企业经验萃取专家。

4 成长为能让培训成果落地、直接产生绩效的培训师

通过开发组织内部潜能，促动组织内生智慧，促进企业绩效提升，

提升员工幸福感，打造卓越的企业文化，促进企业产业升级与可持

续发展。

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程大纲

第一部分：概述

【工具】：团队共创流程提示与话术卡

1、行动学习的起源

【工具】：团队共创画布

5、第五步：行动计划

【工具】：行动策略表

【工具】：行动计划表

6、第六步：城镇会议

城镇会议与以往的汇报大会有什么区别呢?

（1）小组汇报

2、运用概念及公式解读行动学习

3、行动学习价值模型

4、行动学习的应用

5、促动定义

6、促动师的三大角色：派对主人、流程专

家、团队教练

（2）评委质疑

第二部分：项目破题工具

（3）评委打分

1、行动学习选题原则：3T法则、3S法则

2、选题工具介绍与举例

【工具】：城镇会议对话打分表

第四部分：项目复盘：项目复盘四步法

1、复盘的起源

第三部分：项目启动：群策群力六步法

1、第一步：共启愿景

2、企业复盘的意义：复盘与传统总结有何

区别?

先相信后看见，凝聚团队的力量有方法

2、第二步：现状分析

3、复盘四步法介绍

清楚认知现有优势劣势，避开威胁抓住机会

【工具：SWOT分析】

（1）回顾目标

（2）评估策略

3、第三步：感性承诺

（3）反思过程

有奖即有罚，以团队出发共同承担有娱乐性

的惩罚

（4）总结规律

4、复盘实操

【工具：承诺书】

【工具】：一对一练习表格

5、行动学习中复盘的规则与机制

6、复盘的五大价值：把失败转化为财富，

把成功转化为能力

4、第四步：团队共创

以小组为单位进行团队共创，完成本课题需

要的关键行动，并形成行动策略图。

（1）团队共创的心理学原理

（2）头脑风暴技术发展

7、复盘组合工具的介绍

（3）团队共创法的关键步骤与操作流程

（4）团队共创决策工具：过滤器

第五部分：问题解决工作坊：世界咖啡

1、世界咖啡的诞生背景与概念

创造集体智慧，激发组织创新能力

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程大纲

2、世界咖啡的操作要点与操作流程

3、世界咖啡的四大角色

4、世界咖啡五步骤

（1）会议准备

第八部分：促动师心法

1、认知个人及组织行为背后的基本原理—

—心智模式

2、影响个人及团队思考与决策的左右脑功

能——脑科学

（2）规则讲解

（3）汇谈结构

3、影响团队学习与决策的原理——群体动

力学与场论

（4）汇谈与换组

（5）整理与汇报

4、促动师四大信念自检

【信念自检工具】

【工具】：“迷你”世界咖啡

第六部分：项目总复盘：聚焦式会话法

1、对话的意义

第九部分：变革启动：欣赏式探询（4D）

1、理论导入

2、影响团队沟通的障碍

3、深度汇谈的三个基本条件

4、ORID的理念和内部逻辑

5、运用ORID进行对话设计

（1）O：信息层面

2、4D流程体验

3、Discovery研讨：巅峰时刻分享

4、Dream研讨：愿景目标设立

【工具】：心流通道图

【工具】：OKR目标设立

5、Design研讨：价值主张与路演

6、Destiny：行动计划

（2）R：感受层面

（3）I：启发层面

（4）D：行动层面

【工具】：《ORID案例集》

第十部分：创新研讨工作坊：开放空间

1、开放空间的起源

2、开放空间的操作要点与操作流程

（1）开圆

第七部分：行动学习项目124N1流程设计

1、行动学习项目全流程介绍

2、项目流程介绍：深度汇谈发起项目→启

动会工作坊→复盘→能力补差与解决问题工

作坊→总复盘

（2）发起主题

（3）走动研讨

（4）汇谈整合

【工具】：124N1流程

（5）行动计划

3、行动学习经典案例介绍

（6）闭圆

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

专家简介

刘永中

【专业背景】

u AACTP美国培训认证协会中国首席顾问

u 绩效派行动学习创始人

u《行动学习使用手册：一本书讲透行动学习如何落地》作者

【服务客户】

曾负责阿里巴巴、百度、搜狐、招商银行、中粮、七匹狼、中国

建设银行浙江分行、广百集团、老板电器、新城地产等上百家著

名企业的行动学习项目。

陈晓燕

【专业背景】

u AACTP国际认证促动师导师

u AACTP国际认证复盘教练导师

u GEC（中国）专业委员会资深顾问

【服务客户】

曾负责OPPO、天虹商城、中铁隧道局、光明乳业、一汽大众、无

限极、兴业银行、维格娜丝、浙江华之毅集团、老板电器、中原

证券、中旅、揭阳移动、广州农商行、中铁一局等众多企业的促

动师培养及行动学习项目。

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

学员案例

某创新营销企业持续引入复盘工作坊

对战区总、战区经理、区域经理反复训练，并将复盘作为企业文化植入全员心扉。连续采

购4期复盘，仅100多人的企业，当年营业额3.5亿！作为创业型公司老板，李总坚信：复盘

是他一年来组建精英团队，共享经验，同频沟通的语言；是创新营销模式的活力源泉；是

总结规律大步向前的基石。用他的话说，如果公司全员都具备复盘思维，复盘就是让计划

可行，过程可控，结果可期的管理工具。

某证券公司经纪业务条线连续4个月复盘

不断进行分析、反思、总结、创新、实践，四家试点分公司的市场份额、资金净流入、考

核收入三大指标在同类分支机构中的排名较试点前取得了较大幅度的提升。看到复盘的效

果，公司给这个过程中培养的促动师每月发放1000元的岗位津贴，以鼓励将行动学习复盘

的精髓和方法运用在日常工作中，融会贯通，逐渐形成企业能够自行运转的良好体系。

某著名家电企业开启了“配件翻番·业绩领先”行动学习项目

设定了翻番的配省销售额，期望通过配件销售带动员工的主动销售意识，增强团队销售狼

性，从而提升门店整体销售业绩。项目团队从A、B、C三类店中选择了部分标杆店、战略

店、重点发展领导人门店，共16家，组成5个行动学习。团队、总部采购组和补货组成员作

为项目特别成员分别加入各行动学习小组中。经历了9个月，近270天的行动学习项目，共

有12家门店实现从负增长向正增长的突破，7家门店实现了翻番。

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者