**HR新逻辑（HRL）全国线下实操课，本课程也可以引进企业开展内训课，欢迎沟通！**

**HR新逻辑，解决组织管理难题！**

**全国线下公开课，欢迎咨询报名，Kiki老师-13126449996（同微信号）**

**成为教练型领导者**

**教练技术在团队管理中的应用**

**2025年排期：5月23-24日上海；**2天，6小时/天，合计12小时

**报名学习：**课程市场指导价6800元/人，**现在报名优惠价5280元/人**

包含：场地费，授课费，手册印刷费，税费，午餐费，下午茶歇等费用；差旅费自理！

**课程背景**

“我至今收到的最好的建议，就是人人都需要一个【教练】——埃里克.施密特（前谷歌董事长）；

在世界范围内，教练技术已经在提升领导力、提高效率、驱动组织变革、支持创新项目等工作中得到广泛应用，为领导者应对新时代带来的全新挑战带来了帮助。

在今天，领导者会对他们的团队提出更高的要求，事实上大多数团队产出并不能造成最大化业务成果，只有高绩效团队能够做到这一点。

**使团队能够创造高绩效的秘诀在哪里？答案就是领导者应用【教练】技术。**

**您是否曾被下列挑战困扰：**

1. 团队成员对共同目标不清晰，缺乏凝聚力
2. 员工的绩效不佳问题和不良工作习惯影响士气和工作效率
3. 难以控制绩效管理流程中的人性因素
4. 领导者不知道如何为建立高绩效团队创造条件
5. 团队成员执行力不高

**《成为教练型领导者：教练技术在团队管理中的应用》**课程为国际教练联合会（ICF）教练系列课程，通过培养领导者教练能力，应用一系列工具和方法，从而来帮助领导者提升教练型领导！

**课程收获**

1. 学习实用的教练技能提升工作中对话的质量；
2. 充分利用每次的对话机会辅导和发展下属；
3. 使团队工作专注于可直接支持企业目标和战略的高优先级行动；
4. 建立良好的跨部门沟通关系，达成业绩目标，实现双赢

**课程核心内容介绍**

**引言：课程开场**

1. 分享案例，识别领导者面临的各种挑战
2. 教练型领导力的定义与本课程安排
3. 学员结合自身工作，列出面临的挑战和可能的学习机会

**第一部分：教练型领导力核心技能**

1. 从计划到实施：教练型对话
2. 关注人的教练技术
3. 尊重与认可
4. 聆听与理解
5. 提问与参与
6. 分享与信任
7. 支持与委责
8. 关注绩效产出的教练对话流程：GROW
9. 聚焦目标：量化与意义
10. 澄清现状：理性与感性
11. 讨论方案：发散与收敛
12. 行动共识：计划与支持

**第二部分：教练型领导如何辅导下属**

1. 辅导的两大场景
2. 事前辅导
3. 事后辅导
4. 辅导的三大要诀
5. 探询信息
6. 平衡询问与告知
7. 持续反馈
8. 辅导正面案例学习
9. **工具：教练辅导之GROW模型计划表**
10. 观看视频学习正面示范
11. 结合自身工作，制定计划表

**第三部分：教练型领导如何发展下属**

1. 发展下属的三大要素
2. 评估强项与短板
3. 学习与提升短板
4. 强项和短板的结合应用
5. **发展下属工具学习**
6. 教练发展下属评估工具
7. 教练发展下属沟通计划表
8. 结合团队成员，选一位要发展的员工，制定你的计划表

**课程现场练习活动**

1. 分成三人小组
2. 选择辅导或发展下属的案例演练
3. 分组练习讨论并反馈
4. 学员反思与收获分享

**第四部分：教练型领导如何带领高绩效团队**

1. 学习高绩效团队的定义
2. 讨论高绩效团队的三大核心要素
3. 团队方向
4. 团队凝聚力
5. 团队执行力
6. 工具与案例学习
7. **团队障碍诊断工具**
8. 案例学习与工具应用
9. 自身团队诊断与行动计划

**第五部分：教练技术在跨部门沟通的应用**

1. 跨部门沟通的关键要素
2. 共成果
3. 定流程
4. 守承诺
5. 重沟通
6. 保信任
7. 案例学习
8. 观看视频—跨部门的问题
9. **工具：教练-跨部门沟通计划表**
10. 观看视频学习正面示范
11. 应用：结合自己工作案例填写计划表

**第六部分：教练技术在绩效管理中的应用**

1. 绩效管理模型
2. 设定目标
3. 持续辅导
4. 评估绩效
5. 设定目标
6. 设定目标的三大要诀
7. 确保理解
8. 上下一致
9. 达成共识
10. **工具：教练-设定绩效目标沟通计划表**
11. 案例学习
12. 应用：结合自己工作案例工具
13. 评估绩效
14. 评估绩效的四大误区
15. 无量化数据支持
16. 不及时反馈
17. 形式主义
18. 与设定目标偏离
19. **工具：教练-评估绩效结果沟通计划表**
20. 案例学习
21. 应用：结合自己工作案例工具

**第七部分：成为教练型领导**

1. 结合所学工具和自身工作案例
2. 选择所学场景，准备练习
3. 分享教练对话练习
4. 反馈与反思
5. 总结与答疑
6. 制定学后行动计划

**讲师简介**

****

**尤老师 Eric**

ICF（国际教练联合会）认证大师级教练【MCC】

ICF 认证课程【教练型培训师】【教练式领导】【高绩效团队】课程开创者

DDI认证【领导力】系列课程培训师；Drive【驱动力】课程认证培训师；

2022年由电子工业出版社出版著作《培训师进化之路-教练型培训师》

**实战经验：**尤老师有着25年的培训经历，是国内资深的领导力培训师及教练，培养了大量的企业中高层领导者，辅导超过100名教练拿到ICF的ACC/PCC认证；

历任【上海贝尔阿尔卡特】企业大学培训经理、【上海诚美】集团管理学院院长、【腾讯】科技上海组织发展负责人、【波司登】集团领导力学院院长等职业；

具有丰富的企业领导力培训、组织发展和企业大学从业经验，熟悉互联网、通信、高科技、美业、零售、房地产、医药等多行业。

**服务的部分客户：**腾讯科技、携程旅行网、网易、巨人、中国电信研究院、方正集团、通用电气、联想、诺和诺德、阿发拉法、舍弗勒、松下、晶科电子、京东方、复星医药、阿斯利康、华康医药、波司登、美特斯邦威、爱慕内衣、安正集团、报喜鸟、昌硕科技、韩泰轮胎、德之馨......