

培训时间/地点: 2024年10月17日(星期四)/上海

收费标准: ¥2980/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

课程简介:

教练技术起源于美国。教练技术是一项通过改善被教练者心智模式来发挥其潜能和提升效率的管理技术。教练的结果在于追求内心变化和成长，正直且健康拥有强大能量场的人身上会得到明显的体现。对于期待提升业绩、融洽人际关系、追逐职场梦想、期待开发领导力以及想要重新设定人生目标的人，教练技术无疑会成为强大的推动力。

教练帮助渴望成长的人们认识并发现自身存在的价值和潜力，是实现专业领域目标或人生目标的一种领导力和能力开发体系。

事实上，教练技术这是一个心理学应用的专业技能。这个技能有别于我们平时的其他技能，这个一个通过谈话来实现其效果的技能。而这个效果，就是促进一个人发现及释放自我内心的潜能，从而实现自己想要的结果。所以，教练技术，就是促进进程的一个专业技能。这个进程，就是一个人内在思考，从而释放内心潜能的进程。教练技术，就是如何促进一个人释放潜能进程的技术。

因此，教练技术就是一个对话的艺术。这个对话是一个特别的有启发有力量的对话。一个深入被教练者内在核心意义，通过强有力地发问，优化促进被教练者识别、发现、释放自己的内在潜能，并因此形成现实能力的对话。这是一个呈现改变的对话，一个充满了挑战的对话，是通过协同被教练者的外在表现和内在意义，从而被教练者在实现涌现自己核心意义的愿景的过程中拥有更高的投入度。

这样一个对话，呈现出三个重要的效果。

第一， 承责；第二，觉察；第三，优化。

目的，就是让一个人可以成为最好的自己，可以拥有自己最好的表现。

课程收益:

- 掌握结合对自身认知和理解下属 (TTI 测评) 的领导力教练技术
- 掌握教练技术的核心概念和基本应用教练技术
- 结合自身的特质和员工特征 (TTI 测评) 的强大教练结构性对话增强领导力



- 掌握帮助教练伙伴探索实现目标的行动计划

参训对象:

- 希望提升自我认知和深层次了解团队的团队管理者
- 希望掌握教练技术运用的人员
- 希望提高团队工作绩效表现的管理者
- 希望提升自身教练辅导能力的团队管理者和个人贡献者

授课形式:

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

课程大纲:

【第一单元】教练领导力的基本概念与角色准则

- 一、教练的发展与概念，领导者角色认知和能力的挑战
- 二、教练式领导的内在信念教练立场
- 三、教练式领导的意义：P=P-i

【第二单元】教练领导力的信念与改变人员思维认知和行为模式

- 一、领导者的自我认知和团队下属的互动认知 DISC 行为风格报告解读（分组根据领导者的 DISC 教练风格；结合 DISC 理解下属的沟通风格）
- 二、教练的结构性对话流程和发问以及启发思考的工具
- 三、教练领导的不同领导风格在教练互动中的优势和劣势（TTI 测评报告）
- 四、如何运用 DISC 行为风格，高效与团队成员互动（TTI 领导力护照）
- 五、角色演练：掌握教练基本技术运用工具，解决现状问题（结合 DISC 设计案例）

【第三单元】教练领导者的深层次认知和与团队的互动对话

- 一、领导者的认知自身和团队成员的激励因子，高效激励团队（TTI 测评）
- 二、如何运用激励因子，高效与团队成员互动教练式谈话提升绩效（教练认知自身的激励因子，根据激励因子了解下属，并根据下属的激励因子设计领导者的激励谈话）
- 三、角色演练：掌握教练基本技术运用工具和激励因子，解决现状问题（结合激励因子设计案例讨论）



讲师介绍：冒老师

在过去近30年工作历程拥有20年以上500强大型外企的高管经验，有着丰富的销售，销售管理及培训与人才发展经验。曾服务于中美天津史克制药公司，加拿大龙灯瑞迪，拜耳医药保健及辉瑞健康药物部销售，分别负责销售培训，培训与人才发展等。

- TTI DISC&Motivator 授证讲师
- DDI 领导力系列课程
- 六顶思考帽
- AG 销售和销售辅导课程
- ICF 国际教练证书 Professional Certified Coach (PCC)
- 同济 EMBA 硕士学位

专业领域：

- 人才发展的策略制定和实施，人才梯队建设和储备人才培养发展：梳理组织各个层面的人才，建立公司人才库，并根据人才的目标发展计划，制定培训和发展策略和计划落地。
- 与组织管理层密切沟通合作，探索组织人才能力发展的机会，最大化推动高绩效表现的人才能力培养。各个部门的核心人才发展与保留，针对部门核心人才的特殊培训计划和项目确定。
- 销售项目设计和推进执行：结合销售团队管理和业绩成长的需要，制定阶段性的针对性专属训练计划，比如“客户拜访计划”“辅导计划跟进”零售团队“陈列竞赛”
- 协助企业文化的打造和建设，有责任感地推动教练文化的普及，培养和各个层级导师计划落地，推动教练文化的逐落地。

擅长课程：专业销售技巧、专业辅导技巧、招聘技巧、领导力发展、高绩效团队打造及团队融合、演讲技巧、培训师培训系列（TTT）、医患沟通、积极成功的心态，高效能人士的七个习惯、POP制作、区域管理个人生产力提升等。

