**智慧教练**

**课程目标**

* 通过有效的教练辅导技巧来使员工更敬业及绩效最大化
* 激励员工为不断提高绩效水平而做出相应变化，并专注于工作的优先顺序以及尽可能寻求机
* 会为企业多做贡献
* 启发员工更有创新意识并勇于承担责任
* 经常操作发展性的、激励性的、和与绩效不相关的教练辅导会谈
* 帮助员工接受、调整并勇于承担自己在变革中的责任感
* 和员工一起构建积极、正面和互助的工作关系
* 有效解决员工的分歧、抗拒和借口
* 准备和计划一个成功的教练辅导会谈

**课程内容**

**第一单元：管理者的教练角色**

1. 绩效提升和管理教练关系
2. 教练辅导对管理者的价值

* 教练是辅导和纠偏的手段
* 教练本身也是激励手段

1. 教练辅导对员工的价值
2. 帮助员工解决心理问题树立正确看法以激励士气
3. 从管理者变成教练式领导者

**第二单元：教练是什么**

1. 教练技巧的总类
2. 什么是成功的教练技巧
3. 自我评估：教练意识完备性自测
4. 优秀教练的个性特质
5. WIIFM
6. 公司在构建教练辅导文化中的作用

**第三单元：教练/被辅导者的良性互动**

1. 良性关系的建立

* 员工心理契约管理
* 你知道你的员工的EVP吗?
* 为什么说激励是个性的
* 激励的三个层面

1. 如何构建信任
2. 周哈里窗
3. 双方的职责

* 主管良好的管理“卫生习惯”
* 主管如何给予员工反馈—表扬和批评
* 职业发展到底是谁的责任
* 职业提升vs.职业能力增长

**第四单元：如何教练辅导成年人**

1. 成年人学习的特点
2. 经验与学习
3. 有效教练技巧—8步法
4. 个性化8步法
5. 有效的评估
6. 教练技巧的核对清单
7. 成功教练辅导技巧的步骤

**第五单元：准备一个培训大纲**

1. 教练辅导技巧练习
2. 教练辅导技巧的实战演练
3. 不同技能层面的辅导教练技巧活动