学德鲁克：从管理到教练（管理教练篇）

From management to coaching

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **日期/Date** | 2025年07月18日-19日 深圳 | | |
| **讲师/Lecturer** | 肖老师 | **费用/Price** | ¥5800元/人 |

**其他排期/Scheduling**

深圳：2025年07月18日-19日（肖老师） | 深圳：2025年12月19日-20日（肖老师）

（\* 注: 不同城市不同场次的授课讲师及大纲可能有差异，具体请参照对应场次的课程大纲内容。）

**课程概述/Overview**

**实现更高组织绩效的领导力**

作为个人，如何深入了解真正的自己，充分开发个人的价值， 浇灌长成枝叶繁茂的生命大树？作为企业中的一名管理者，如何激发团队成员的动力，打造高绩效的团队文化？如何应用教练方法把组织的愿景、使命以及成员的价值需求相连接？

像施乐、IBM、微软等公司正在使用教练 (coaching) 促进其组织建立高绩效、变革和学习的文化。EDS，克莱斯勒，霍尔曼米勒等许多其它公司正在培训其成千上万的管理者成为教练 (coach)。甚至美国邮政也在应用教练技术，帮助其员工思考得更好、合作得更好。

摘自：《教练高手》，罗伯特 • 哈格罗夫（2000年，由Jossey-Bass/Pfeiffer出版）

**课程简介**

本课程提供针对性的解决方案，帮助您的团队转换人才机制模式和领导力开发方法！帮助企业将教练艺术作为核心战略应用到团队变革中。

本课程的目标是使团队成员能够自主地发挥自身强项，优异地完成业务，在团队中建立完美沟通和互相关心的团队文化，从而使团队业绩得到极大提高！

本教练课程聚焦于Relationship（关系）和Performance（业绩）两方面内容，且通过本课程能够学习到客观地证明ROI方法-定量分析评价业绩及直观地看到改善数值的方法论。学习教练在有效地进行企业营销时所必需的“组织关系水平诊断”的方法，并以诊断结果为基础，练习如何制作适合的方案书。以企业教育和人才开发的基本理论为基础，传达人力资源开发的最新趋势。

本课程将通过企业决策者教练和管理者团队教练丰富的经验分享、现场个案演练、教练流程和教练工具研讨，成功案例分享等内容，带给企业家和企业的决策者们以启迪，给您提供找到这些答案的思路和工具，从而实现高效团结的企业文化，帮助企业快速发展，创造卓越的企业业绩！

**课程收益：**

• 提升沟通能力——掌握如何快速与他人建立信任关系，快速识人，高效倾听，达成深层沟通，提升个人沟通能力；

• 有效提升业绩——管理负面情绪，始终聚焦于目标，学会激励团队的有效方法、提升业绩；

• 在价值观层面有效地工作——打通脑、心、灵的有效方法，使你与世界更有效连通，发现自己和他人的深层价值观，找到生命中真正想要的东西，对下属和客户进行有效的激励；

• 提升自身和团队的创造力——神奇的内心障碍清除术、四象限思考技术，帮你克服各种内心障碍，突破固有思维模式，打开创造力的阀门；

• 收获快乐生活——学习以成果为导向的思维方法，着眼于结果，避开负面干扰；视觉化技术让你永远朝向未来，与自己的核心价值观连通，使你的生活充实而完满。

**课程大纲/Outline**

**第一天**

一、课程介绍

1. 课程流程及对目标的理解

2. 找出商业目标

**二、我的领导力矩阵**

1. 分析每位学员的领导力矩阵

2．选定我的领导力矩阵与开发战略

**三、教练领导力的认知与开发**

1. 教练意识及教练领导力的理解

2. 唤起员工与客户的热情

3. 教练领导力的开发

**四、3F倾听**

1. 提高直观力的3F倾听的理解与实践

2. 开发发现问题并客观的分析当前情况的倾听方法

**五、领导者意识扩展**

1. 分辨事实与判断

2. 敏感的觉察自己与他人的情感

3. 扩展观察他人视角的演练

**第二天**

六、重新设定人生目标

1. 通过新的意识设定新的目标

2. 设定可以完成新目标的行动计划

**七、关系教练**

1. 幸福且成功的人际关系的秘诀

2. 符合领导力优点和特性的人际关系法

3. 通过关系教练在组织和个人生活中取得成功

**八、4P性格**

1. 理解4种性格类型

2. 理解人的特性与行动类型

3. 扩张人际关系技术

**九、5R教练法**

1. 体验5步教练式解决问题的方法和流程

2. 开发世界级领导者们使用的5步教练式领导力

**十、实现商业目标**

1. 重新制定商业目标

2. 为更好实现商业目标，设定行动计划并构建问责系统

**11 项教练的核心能力：**

1. 满足道德准则和职业标准 Meeting ethical guidelines and professional standards

2. 建立教练协议 Establishing the coaching agreement

3. 建立信任和与客户的密切关系Establishing trust and intimacy with the client

4. 教练状态Coaching presence

5. 积极倾听Active listening

6. 有力的提问 Powerful questioning

7. 坦率交流 Direct communication

8. 创建认知意识 Creating awareness

9. 设计行动 Designing actions

10.计划和目标设定 Planning and goal setting

11.管理进程和问责 Managing progress and accountability

**讲师介绍/Lecturer**

**肖老师**

• 原彼得·德鲁克管理学院资深讲师

• 美国太平洋研究院（TPI）的《高绩效领导思维模式》和《高绩效销售模式》认证讲师

• 国际教练协会教练

• 《行动金牌经理人》系列领导力项目研发和版权所有者

• 阿里巴巴、富士康、知学云等企业和机构的特聘管理和领导力讲师

• 曾就职于BP石油、IBM、当纳利（RRD）、利华集团等世界500强和国内外公司，拥有十五年以上中高层管理工作经验，离开管理岗位后，长期从事管理和领导力的研究并为众多国内外企业提供管理咨询服务，对领导力和企业管理有着深入且系统的领悟，尤其是在中高层管理人员的领导力发展方面有着深厚的实战经验加理论沉淀。肖老师被评为中国百强讲师，是阿里巴巴认证的管理和领导力培训讲师，富士康集团授权认证顾问。

**教育背景：**

中国石油大学地球物理学士、浙江大学管理科学与工程硕士、新西兰国立梅西大学EMBA。

**服务过的客户：**

中国移动（深圳）、富士康科技集团、3M、IBM、Cisco、可口可乐、联邦快递、丰田汽车、麦当劳、深国商集团、海南农垦、TCL集团、建设集团、建设银行、联想信息、中航地产、中海油、上海高知特信息、综合信兴物流、沃尔玛、喜来登酒店、捷普科技、华宝新能、杜邦中国、环胜电子、当纳利印刷、远望谷信息技术、利华集团、中航集团、英威腾电气、东风南方实业集团、太平财险、万科集团、中兴通讯、创富港集团、达实智能、云南白药、海目星激光等……

**认证品牌课程：**

1) 德鲁克经典管理课程《管理实践篇：管理者技能的六项实践》；

2) 美国太平洋研究院PX2课程的辅导员辅导师（Trainer for Training Facilitator）；

3) 美国太平洋研究院(TPI)（中国）分公司《对卓越的投资》认证讲师；

4) 美国Crestcom《防弹®经理人》系列；

5) IBL《行动金牌经理人》系列；

6) 国际版权课程《高绩效领导思维模式》；

7) 企业高管教练艺术（Executive Coaching）；

8) 《情境领导》；

9) 《7 Habits》等。