

Continuing Professional Development Programme

Organizer:



CPD

二十一世紀管理新思維：管理教練 The Coaching Manager

課程簡介：

世界高速發展，企業的挑戰不單來自日益加劇的市場競爭，還要面對如何管理知識型經濟的企業團隊。隨著教育之普及和科技之發達，知識型員工較具獨立思維，在工作上不再只求安穩的經濟回報，而是一份能夠長遠發揮個人所長的職業。因此，工業年代強調的標準化和控制等管理模式已經不能有效管理當今的知識型企業；眼見這個趨勢，西方具前瞻性的企業已意識到，他們需要一種嶄新的管理模式，才能有效運作及持續成長；**管理人不單只是管理人，而是要成為一位管理教練。**



早於八十年代，西方先進企業已把運動場上之教練運作應用於企業管理之上；聘請教練已不再是運動員的專利，很多大企業之領導人(CEO)及行政人員都會聘請教練，助他們在事業及人生各領域上，發揮得更好、更成功。由於管理教練極具成效，歐美知名企業如 **IBM, General Motor, CitiBank, Google, Microsoft** 也引進採用。

企業教練(Corporate Coach) 透過貼身的學習模式，讓管理人在最短的時間內，找著問題的核心，看清自己的盲點及強項，對眼前的情況作出迅速的回應，有效提升企業的經營效率。管理教練強調以深度聆聽，發問及省思過程，激發個人思考，提升學習層次，讓團隊運作更有效率，讓員工更具承擔 (Accountability)，是發展知識型企業之重要管理學問。

在這個課程內，資深企業教練 Patrick，會以不同的教學模式 (理論教授，個案分享，遊戲，活動及示範)，引領大家在短時間內掌握管理教練學的精髓，活學活用。

Continuing Professional Development Programme

Organizer:



CPD

課程內容：

教練技巧基本篇

- ❖ 教練學的起源
- ❖ 專業教練在世界各地的發展前景
- ❖ 歐美先進企業如何應用教練管理技術
- ❖ 教練的運作原理及前題假設
- ❖ 教練的心態及思維模式
- ❖ 教練啟導的運作流程
- ❖ 教練的成功基石(互信，開放，沒評斷，受導者導向，承擔)
- ❖ 管理教練的核心技術
 1. 深度聆聽(如何從對話中聽出對方的情緒，意圖，甚至是沒有說出的內心想法)
 2. 多層次溝通技巧(如何從說話及身體語言透視對方的心態及真正想法)
 3. 有力的發問技巧(如何在合適的時間，提出一針見血式的問題，讓對方進入正確軌道及思路)
 4. 學習不同種類的教練問題，提升你的發問水平及引導成效
 5. 回應(Feedback)的力量(如何構建正面的回應，讓對方看清自己的盲點，強項及情況)
 6. 目標設定及管理(如何設定高執行性的目標及管理其進度)
 7. 承擔力的運用(如何運用承擔力提高對方的執行力及決心)
 8. 如何設計實際而可行的行動計劃(Action Plan)
- ❖ 如何開展第一次教練啟導談話及如何跟進

教練應用篇

- 管理人與教練的分別
- 如何平衡管理人及教練的角色
- 如何在團隊內推行教練文化
- 如何以教練的聆聽方式，增強團隊成員之溝通及合作，掌握問題重點
- 如何以教練發問激發員工主動思考、解決問題，提升對工作的參與性及承擔性

學員在課堂外，需要進行三次教練對話錄音(每次半小時)，錄音只供學員作改善教練技巧之學習用途，加速學員掌握教練技巧。(註：每位學員只能使用自己的錄音)

課程時間表：

日期：2015 年 10 月 29 日至 12 月 17 日 (星期四)

時間：晚上 7:00 – 10:00

上課節數：8 節

課程 CPD 學分：

24 分

費用：

港幣 3,800 元