

《教練式領導力：打造信任與行動的高動能團隊》

課程效益

目標學員（A）：管理職

期望行為（B）：能應用教練式提問與回饋對話，引導團隊表達、成長與目標行動

條件（C）：經由演練與工具學習，實作 GROW 對話與回饋結構，並於課後兩週內實施至少一次教練式回饋

評估標準（D）：至少 80%的學員能清楚操作 GROW 回饋流程，且能列舉 3 個實務對話應用場景

	主題	課程內容	教學手法	時間
1	教練式領導力與其重要性	- 建立心理安全場域、反思自己對「指導」的印象與經驗 - 管理 vs 領導：領導者的三頂帽子 - 教練式領導的基本認知及使用時機	問答互動 小組討論 關鍵字共創	60mins
2	情境式領導 x 指導回饋的類型	- 不同指導類型：正向與建設性指導的區別 - 教練式情境式領導	講師講授 小組討論 排排看	90mins
3	促進團隊成功的指導技巧演練 I：啟發團隊內在動機	- 介紹 GROW 模型 - 提供 GROW 問句模板 *案例演練：請學員攜帶一個具體案例：自己與下屬進行回饋時的狀況，作課程實做 *使用 GROW 流程進行 1 對 1 實作	講師講授 小組討論 實作演練	120mins
4	促進團隊成功的指導 II：消除績效干擾卡點	- C - Clarify Conversation Goals（明確談話目標） - L - Look at Behavior Effects（探索行為效果） - E - Empathize with Emotions（同理回應情緒） - A - Argue Rationally（理性論證觀點） - R - Revise Unrealistic Expectations（改變不切實際的期待）	講師講授 案例分析 實作演練	120mins

		*案例演練：請學員攜帶一個具體案例：CLEAR 各環節由講師現場操作示範		
5	建立習慣與行動計畫	如何在工作中導入學習？ 寫下心得學習總結	小組共創 行動承諾	30mins

課程介紹 90 秒影片

<https://youtu.be/jQwL8iOXmk4>