



SMARTS 教練學證書課程
Certificate in SMARTS Coaching For Personal
Development

課程介紹

SMARTS 教練學證書課程

Certificate in SMARTS Coaching For Personal Development

SMARTS 教練學證書課程

在變幻不定的今天，你是否感到前路茫茫，不知所措，需要重新為自己定位？
你是否感到企業停滯不前，想突破困局，再創闢高峰？
你是否站在人生的十字路口，竭力找出有效方法，達成你的理想而努力

學習 SMARTS 教練技術，就像學習駕車或游泳一樣，是你一輩子受用不盡的技能。掌握後，不單能提升思維能力，改善工作效益，更能助己助人，達成目標，解決困難。

SMARTS 教練課程是一個“全整合 (Full Intergraded)”設計，不會以上、中、下分階段進行，高度改善學習的連貫性和啟導性。



Coaching 的應用

教練的應用主要在釐清問題核心，揭示盲點和自己的限制性(Limitation)，發揮全能智慧，激發行動力。對應目標決策、解決問題、職業發展等方面，都有十分卓越的功效

教練技術應用於個人方面能：

1. 達成某個目標 (Goal achievable)
2. 解決糾纏的問題 (Stalemate solving)
3. 突破發展事業 (Breakthrough business development)
4. 提升工作效益 (Efficiency evaluation)
5. 人際關係改善 (Human relationship improve) .
6. 領導及管理 (Leadership & Management)



教練技術應用於企業方面能：

1. 提升業績 (Increase revenues and profit improve)
2. 改進管理和生產力 (Bottle nick and productivity improve)
3. 經營戰略定位 (Business Strategy repositioning)
4. 創造自我成長型企業。(Self learning organization establish)
5. 產品和服務創新 (Products and services Innovation)

SMARTS 教練學證書課程

Certificate in SMARTS Coaching For Personal Development

Coaching 的概念

Coaching, 以獨特的提問方式和一系列輔助他人的方法去提升智慧, 激發行動。早在公元前 469 年的古希臘哲學隊蘇格拉底 (Socrates) 以提問啓迪門生在哲學上的智慧開始已出現。直到近代, 教練行業從體育領域中, 由以追求卓越運動成績為目標開始, 演進成為以協助達成個人目標和商業目標的個人教練(Personal coaches)及企業教練 (Corporate Coaches). 亦發展出其他專項教練, 如行政教練 (Executive coaches), 職業教練 (Career coaches), 理財教練 (Financial Coaches) 等不同的分類。

時至今日, 不論是國家元首, Fortune500 大公司的 CEO, 企業主管甚至推銷員或希望自我提升的人也以教練來獲得進步空間的指引和支持. 在 Coach 的協助下, 令自己更成功, 得到自己想得到的東西。

課程內容

課程以 3 個學習範疇為主

1. Coaching 的知識和核心技術
2. 教練計劃的設計與執行
3. Coaching 於個人及商業上的應用



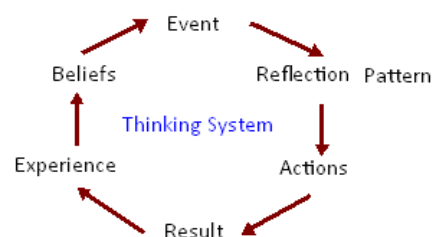
1. Coaching 的知識和核心技術

信念系統

- ◆ 究竟是什麼影响着我們人生的成就? 究竟我們一直不知不覺地給什麼東西影响着呢? 在此我們會發現自己的固定信念, 亦有機會讓我們作出改變。

行為模式

- ◆ 不同種類的人類行為模式 (Human Behavior Pattern)
- ◆ 了解自己的心理行為模式 (Psychological Behavior Pattern)
- ◆ 模式的可轉變性 (Possibility of Patten Shift)



SMARTS 教練學證書課程

Certificate in SMARTS Coaching For Personal Development

教練結構 Coaching Model

教練結構是一個提供給 Coach 一個指引架構，更有效和更有系統地進行教練

- ◆ 基本結構 Basic Structure
 1. 找尋真正需求的方法
 2. 找出事件中的盲點(Blind Spot)和限制性(Limitation)
 3. 找出影响現狀的關鍵
 4. 設定有效的目標方法
- ◆ Flag Model
- ◆ T-GROW Model

2. 教練計劃的設計與執行

教練計劃的設計 (Coaching Program)

- ◆ 漸進式教練結構 Progressive Coaching structure
講解各結構的功能和目的。
- ◆ 整合式教練結構 Integrated Coaching structure
- ◆ 連結其他教練計劃的方法



四大核心技術 4-Core technique of coaching

這是整個教練 Coaching 的主要執行技術，掌握後便能助人助己提升效益，脫離困境，加速發展的可能性。

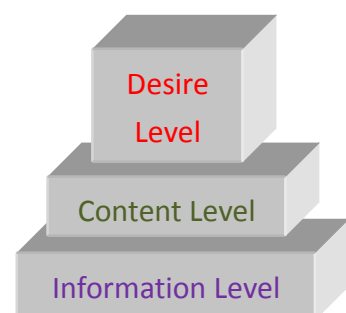
聆聽技術 coaching listening

聆聽的重要性已無容置疑，而教練所要求的聆聽力，是直達當事人的潛藏動機，有效發現問題所在。

聆聽金字塔 (Listening pyramid)

1. 資訊層聆聽 Information Listening Level
2. 內容層聆聽 Content Listening Level
3. 欲望層聆聽 Desire Listening Level

10 個有效和失效的聆聽關鍵



SMARTS 教練學證書課程

Certificate in SMARTS Coaching For Personal Development

提問技術 coaching question

Coaching 的提問手法協助找出困繞的真相，掃除幻象，釐清目標，引發新的可能性，設定有效目標。

- ◆ 認知不同問題類型的特性，用途和提問運法則
- ◆ 指導有關不同的主要提問技巧：
 1. **聯繫技術** -- 與當事人創造可信任，安全，願意溝通的環境
 2. **探索技術** -- 從水平探索(HD)，垂直探索(VD)，多維位置去揭示盲點，找出真正需求。
 3. **清晰技術** -- 把狀態釐清，把事情真相呈現，了解事件成因和當中的真正困繞
 4. **突破技術** -- 使當事人擺脫困繞，走出停滯，發展新的行動



- ◆ 重點問句組合
 1. HWWWWW 精細組合
 2. 6 phases question 狀態組合
 3. Questions of Possibility 可能組合

區分技術 coaching distinguish

許多時候當事人常因某些想法或觀念，不自覺地誤導真正需求，這些想法或觀念往往蒙蔽了當事人，以致踏進困局而不知。區分技術能修正的辨別這些盲點，使當事人作出正確的選擇。

- ◆ 4 個事件象限
- ◆ 近義詞，混淆詞，不明確詞的信念辨識
- ◆ 釐清矛盾的想法的程序
 1. 留心矛盾想法，奇怪的信念的出現
 2. 分辨想法的影響
 3. 回顧自己的需求
 4. 確實自己的想法



SMARTS 教練學證書課程

Certificate in SMARTS Coaching For Personal Development

回應技術 feedback of coaching

回應在於反饋客觀的狀況，讓當事人面對成果和處境，在“承認才能改過”的前題下，創造有助達成目標的行動。不同方式的回應能創造不同的效果，何時要？怎樣做？你會在課程中學會。

- ◆ 回應的功能
- ◆ 何時進行回應和回應的態度
- ◆ 回應方式
 1. 直接式回應
 2. 間接式回應
- ◆ 不同的回應技巧
 1. 支持性回應
 2. 修正性回應
- ◆ 5 個執行回應時的注意事項



目標策略的訂立

- ◆ SMARTS goals 目標策略
- ◆ 不同的策略法
 1. Drilling Develop 單點擴展
 2. Diversified Develop 分散擴展
 3. Flash Leap Develop 閃跳擴展
- ◆ 教練計劃執行方式和計劃的要素
 1. 目標制訂
 2. 挑戰目標高度
 3. 檢測點的設定
 4. 修正行動的教練方式



教練的心態

- ◆ 10 個教練信念
- ◆ 一堆常見教練錯誤修正
- ◆ 教練時的激勵方法
- ◆ 當事人的行為心理學

SMARTS 教練學證書課程

Certificate in SMARTS Coaching For Personal Development

3. Coaching 於個人及商業上的應用

教練日常應用

當你掌握到 Coaching 的智識及能力後，我們便進入實戰階段。在 5 個人生重要的範疇中，以實例去分析和學習，學員會接受導師的即場教練，了解個人未知的重要訊息。

課程上的教學個案應用

- ◆ 個人業績提升
- ◆ 企業策略及發展
- ◆ 人際關係發展
- ◆ 個人理想實現
- ◆ 部屬管理和團隊建立



課程詳情

授課方法

課堂講授，對話練習，小組活動，課外習作，即場教練

適合對象

建議任何後事銷售或管理人仕，或任何有興趣人仕均可

課程日期資料

日期：6 月 14 日至 8 月 16 日 (逢星期一)

時間：晚上 7 時 15 分至 10 時 15 分

堂數：10 堂共 30 小時

地點：九龍 佐敦 渡船街 28 號 寶時商業大廈 910 室

費用：HK\$4,200

查詢：電話 (2301 9938) / 電郵 (info@mrsales.com.hk)

導師：Louiee Chu 朱繼榮

朱先生現時為香港銷售學會的企業培訓師和教練，擁有中國勞動及社會保障部認可之國家企業培訓師資格，以及加拿大 WABC 註冊企業教練和美國潛能發展課程大師 Dr. John Hanley 認可之個人及企業教練。

朱先生曾任本港某著名工業集團之市場總監，擁有十多年銷售團隊教練和管理經驗，對於領導及管理銷售團隊有獨特的了解，十分熟識前線銷售人員和公司管理層的心態與職場狀況，近年不斷地為中、港兩地的企業和不同機構，包括工商業及零售業提供專業的培訓服務，同時亦為香港政府推行的技能提升計劃“Up Grade Scheme” 課程導師。

