หลักสูตร
LEADER AS A COACH
ผู้นำในบทบาทของโค้ช

ในยุคที่คนทำงานร่วมกันผสมผสานจากหลากหลายเจนเนอเรชั่น ความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่ทันสมัย และความคาดหวังของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น การ “สั่งให้ทำ” ด้วยวิธีการเดิมทั้งหมดที่ผู้นำมีประสบการณ์และสร้างความสำเร็จมา อาจไม่ได้รับประกันผลลัพธ์ว่าจะทวีคูณด้วยขนาดของทีมงาน หรือแม้แต่รักษาความสำเร็จที่เคยสร้างไว้ได้ ผู้นำจึงจำเป็นต้องตระหนักถึงบทบาทสำคัญในฐานะ “โค้ช” ในการ “ฟัง” ข้อมูลความคิดเห็นของพนักงาน ผู้ซึ่งเป็นเจ้าของงาน เปลี่ยนการบอกให้ทำเป็นการตั้งคำถาม เพื่อกระตุ้นให้ทีมงานเป็นเจ้าของวิธีแก้ไขปัญหาในงาน เพื่อสร้างความร่วมมือร่วมใจ และใช้ศักยภาพของทีมงานทั้งหมดร่วมกันด้วยความเข้าใจ กระตุ้น จูงใจ และสร้างแรงบันดาลใจ

“ ความท้าทายจากการนำตนเอง ก้าวไปสู่บทบาทในการเป็นผู้นำทีมงาน เริ่มด้วยการเป็นต้นแบบที่ดี เข้าใจสมาชิกของทีม เลือกบทบาทและสไตล์การนำที่เหมาะสมสู่เป้าหมายสุดท้ายนั่นคือการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ผ่านความสำเร็จของเป้าหมายของทีม ภายใต้ความกดดัน ที่มีโอกาสซ่อนอยู่ สำหรับผู้ที่เข้าใจ เท่าทัน และยืดหยุ่นต่อการบริหารตามสถานการณ์”

Impression
www.impressionconsult.com

ผลที่จะได้รับ

เมื่อสิ้นสุดการฝึกอบรม ผู้ผ่านการฝึกอบรมจะสามารถ

- ตระหนักถึงบทบาทผู้นำในการพัฒนาคน เป็นต้นแบบทัศนคติ และพฤติกรรมเพื่อให้ได้รับความไว้วางใจจากทีมงาน
- เข้าใจความแตกต่างหลากหลายของทีมงานในมิติต่าง ๆ โดยเฉพาะเจเนอเรชั่น เพื่อนำทีมงานสู่เป้าหมายในระดับต่างๆ
- เข้าใจธรรมชาติทางจิตวิทยาของมนุษย์เมื่อเผชิญการเปลี่ยนแปลง
- พัฒนาความสามารถในการโค้ชที่ถูกต้อง เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในเชิงพฤติกรรมของทีมงานที่ต้องการ

หัวข้อสร้างเสริมทัศนคติและทักษะผ่านกิจกรรมการเรียนรู้จากประสบการณ์ (Experiential Learning) ในห้องสัมมนา

วันที่ 1

- ความท้าทายในการบริหารงานยุค Digital Disruption และความแตกต่างหลากหลายโดยเฉพาะ
- มิติของ Generation ในที่ทำงาน
- สถานการณ์ความต้องการแรงงานในปัจจุบัน
- ความสำคัญของผู้นำ และประโยชน์ที่ได้จากการรักษาคนให้อยู่กับองค์กร
- ความท้าทายที่เผชิญอยู่ในการนำทีมงานในปัจจุบัน
- ภาวะผู้นำ 5 ระดับ และกรณีศึกษา
- การนำโดยการเป็นต้นแบบ – Leading by Example
- ผลสำรวจบุคลากรในประเทศไทย เกี่ยวกับปัจจัยจูงใจทางจิตวิทยา ทีมงานในแต่ละ Generation การสร้างความผูกพัน การเพิ่มประสิทธิผลการทำงาน เพื่อการบรรลุเป้าหมายขององค์กร
- ความหมาย และความสำคัญของการสร้างแรงจูงใจให้ทีมงาน ในบทบาทของผู้นำทีมงาน
- เริ่มต้นที่ความคิด : ทัศนคติต่อทีมงาน และองค์กร
- สไตล์การนำที่เหมาะสมกับระดับแรงจูงใจ ความสามารถ และสถานการณ์ทางธุรกิจ

Impression
The Impression Training Co.,Ltd.
TEL. 02-921-7291 / 085-5027921
E-mail : imp@impressionconsult.com
www.impressionconsult.com

วันที่ 2

- ธรรมชาติทางจิตวิทยาของมนุษย์เมื่อเผชิญการเปลี่ยนแปลง
- การโค้ชงาน Coaching
  - แนวคิดและความหมายของการโค้ช
  - ประโยชน์ที่ได้รับจากการโค้ช
  - การโค้ชเพื่อนำทีมงานไปสู่เป้าหมาย
  - บทบาทหน้าที่ของการเป็นโค้ช
- ทักษะการเป็นโค้ช
  - ทักษะการตั้งเป้าหมาย
  - ทักษะการรับฟัง การสังเกต...จุดที่สำคัญและการสะท้อนกลับ
  - ทักษะการถาม ที่ไม่ปิดกั้นความไว้วางใจของผู้ได้รับการโค้ช
  - การให้ผู้รับการโค้ช สรุปเป้าหมายปฏิบัติ
  - ทักษะการ Feedback เพื่อเจาะประเด็น
- หัวใจของการโค้ช
- ขั้นตอนของการโค้ช
  - เปิดการสนทนา (Open)
  - นำเข้าสู่ประเด็น (Clarify)
  - การค้นหาและพัฒนาทางเลือก เพื่อนำไปสู่ข้อสรุป (Discussion ad Conclusion)
  - การปิดการโค้ช (Close) และกำหนดวันและวิธีการติดตามผล (Monitoring)
- ฝึกการโค้ชรายกลุ่ม และให้ Feedback
- การมอบหมายงานเพื่อการเรียนรู้ในการโค้ชในงานจริง (Action Learning)
- แจ้งวันติดตามผล (1 เดือน หลังผ่านการอบรม)

รูปแบบการอบรมสัมมนา

- ☑ บรรยาย
- ☑ Workshop
- ☑ การฝึกปฏิบัติ
- ☑ Case Study

กลุ่มผู้เข้าอบรมสัมมนา

- ☑ ผู้จัดการ

ระยะเวลา

9:00 น.- 16:00 น. (1 วัน)

Impression

The Impression Training Co.,Ltd.
TEL. 02-921-7291 / 085-5027921
E-mail : imp@impressionconsult.com
www.impressionconsult.com