

<<驾校教练员的五项修炼>>

图书基本信息

书名：<<驾校教练员的五项修炼>>

13位ISBN编号：9787111376934

10位ISBN编号：7111376935

出版时间：2012-4

出版时间：机械工业出版社

作者：南新华

页数：163

字数：211000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<驾校教练员的五项修炼>>

内容概要

《驾校教练员的五项修炼(第2版全新改版)》由南新华所著,立足于提高我国驾校教练员的职业素质,从驾校教练员的职业修炼出发,为驾校教练员的规范化管理提供参考。全书共分为五章,前两章“职业修炼”和“服务修炼”是教练员“训”的内容,旨在重新审视和认识汽车驾驶教练员这一职业的社会责任和从业理念。后三章分别为“方法修炼”、“沟通修炼”和“招生修炼”,是教练员“练”的内容,旨在从教学语言、教学方法等方面提升教练员的职业能力。

《驾校教练员的五项修炼(第2版全新改版)》第1版出版后,被许多驾校选为驾驶教练员培训的首选教材,得到了广大驾校校长和驾驶教练员的一致好评。第2版在第1版基础上增加了教育规律在汽车驾驶训练中的运用、女学员的特点与训练方法等内容,使得本书内容更加完善。

本书紧贴驾驶教练员工作实际,具有很强的可操作性和指导性,可作为汽车驾校教练员的职业培训用书,也可供驾校经营管理人员参考阅读。

<<驾校教练员的五项修炼>>

作者简介

南新华，网名南郭先生。

曾长期在大型国有企业、外资集团公司的宣传策划、市场营销、法律事务、资本运营等几个领域任职。

近几年来，南新华先生全身心地致力于民营驾校的管理，其多年来在跨度较大的几个领域“充数职涯”所积累的知识与经验，在这民营驾校的舞台上得到了施展和运用。目前，任职所在的山东临沂正直驾校以其办学正规、服务优良、招生众多成为国内的名校，在社会上有良好的口碑。

南新华先生现专职从事驾校经营管理的研究和咨询，在驾校教练员的培训体系、控制体系和驾校的营销体系上形成了一套完整的经营管理模式。

<<驾校教练员的五项修炼>>

书籍目录

序(一)

序(二)

前言

第一章 职业修炼

第一节 我们为什么要当教练员

- 一、选择教练员这一职业的原因
- 二、教练员的现实状况
- 三、影响你成为王牌教练员的因素

第二节 怎样转换和认知自己的职业角色

- 一、教练员的角色转换与角色认知
- 二、合格教练员应具备的素质
- 三、教练员的“训”与“练”

第三节 怎样成为一名有使命感的教练员

- 一、我们从事的工作事关人们的生命与财产的安全
- 二、我们从事的工作事关社会和谐的构建
- 三、我们从事的工作事关企业核心价值观的实现

第二章 服务修炼

第一节 怎样认识教练员的服务职能

- 一、驾校是服务行业
- 二、驾校服务的层次
- 三、教练员在服务中的误区
- 四、学习雷锋好榜样

第二节 怎样把握驾校服务的特点和关键时刻

- 一、驾校服务的特点
- 二、驾校服务的“关键时刻”

第三节 怎样树立正确的服务理念和思维

- 一、薪水不是老板发的，而是学员发的
- 二、学员的满意度是检验服务效果的唯一标准
- 三、差不多、过得去的教学与服务无异于自我淘汰
- 四、没有学不会的学员，只有不会教的教练
- 五、服务即是广告，服务即是招生
- 六、劣质服务就是砸驾校的品牌，砸大家的饭碗
- 七、从学员的不满中发现自己的不足
- 八、感恩学员给了我机会

第四节 怎样进行服务失败后的补救

- 一、服务失败的含义及表现形式
- 二、服务失败的补救原则和方法

第三章 方法修炼

第一节 怎样进行养成式教学

- 一、养成式教学的内容
- 二、养成式教学的方法

第二节 怎样进行体验式教学

- 一、想象式体验
- 二、重复式体验
- 三、特殊式体验

<<驾校教练员的五项修炼>>

第三节 女学员的特点与训练方法

第四节 怎样教好老年学员

- 一、老年学员学车的动机
- 二、老年学员的特点
- 三、打好心理基础是搞好老年学员训练的关键
- 四、训练老年学员应注意的问题

第五节 怎样克服学员的紧张心理

- 一、走出“怕”字的阴影是克服学员紧张心理的关键
- 二、宽松的教学环境是克服学员紧张心理的良药
- 三、积极的暗示是帮助学员克服紧张心理的风帆
- 四、防止“瓦伦达心态”，帮助学员踢好“临门一脚”

第四章 沟通修炼

第一节 怎样搞好与学员的沟通

- 一、做一名会微笑的教练员
- 二、做一名善于倾听的教练员
- 三、做一名善于表达的教练员
- 四、做一名不与学员冲突的教练员
- 五、做一名语言文明的教练员

第二节 怎样正确地运用赞美的艺术

- 一、赞美学员的作用
- 二、赞美学员的方式
- 三、赞美学员时应注意的问题

第三节 怎样正确地使用批评的艺术

- 一、教练员使用“批评”存在的问题
- 二、批评的原则
- 三、批评四步曲
- 四、评价批评的效果

第五章 招生修炼

第一节 怎样认识当前驾培市场的形势

第二节 怎样利用“关系”招生

- 一、关系招生的原则
- 二、关系招生的形态

第三节 怎样运用“口碑”招生

- 一、口碑招生的优点
- 二、口碑招生的主体
- 三、驾校应当怎样制造口碑效应

第四节 怎样防止学员的流失

- 一、学员是从咨询员、接待员和教练员口中流失的
- 二、学员是从教练员身边流失的
- 三、学员是从领导被动疏忽的工作中流失的

后记 人人都知品牌好。

只是

附录

附录A 王牌教练员训练营法则及构成元素

附录B 南新华驾校管理咨询团队服务项目与讲座提纲

<<驾校教练员的五项修炼>>

<<驾校教练员的五项修炼>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>