

<<店铺教练技术>>

图书基本信息

书名：<<店铺教练技术>>

13位ISBN编号：9787802340831

10位ISBN编号：7802340837

出版时间：2007-11

出版时间：中国发展出版社

作者：王琰

页数：140

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>

<<店铺教练技术>>

内容概要

近年来，有不少企业都设立了人力资源部，说明人们越来越重视人的作用。

但是，拥有的资源再多，如果不善于加以利用，资源也只能是资源，不能转化为生产力。

教练技术的目的就是要有效地将人力资源转化为和产力。

教练技术将诸多大师们经过多年总结而成的智慧，以及诸多如HP、IBM等成功企业运用的一套科学而系统的教练技术浓缩成了简洁而卓越的简单步骤。

通过简洁而卓越的教练过程，令被教练者看清楚与目标间存在的差距、问题的根源以及价值观如何影响自己的行为，并通过规范的教练指导，充分运用语言的力量，使被教练者明晰自己的目标和执，最终转变为强大的执行力，为个人、组织和企业取得卓越的业绩。

<<店铺教练技术>>

作者简介

王琰女士，中研品牌零售顾问。

曾历任知名运动品牌、休闲品牌高级培训经理，多年终端店铺培训及管理工作使王女士具有丰富的培训实战经验，尤为擅长终端店铺人员管理、销售技巧、沟通技巧、员工激励、服务技能的培训。对品牌公司培训督导系统管理具有丰富的经验。

擅长课题《卓越店铺服务》《金牌店长》《卓越督导》《赢在工作》

<<店铺教练技术>>

书籍目录

第一章 教练式管理的重要性 第一节 管理者的角色认知 规划者 教练和辅导员 记录员 公证员 第二节 教练日益凸现的重要性 什么是教练技术 中国企业管理中的新角色 管理教练的出现 提升绩效能力的最有力武器：技能 培训教练的实质 第三节 管理教练的角色分析 教练是团队的灵魂 促使团队事务顺利进行 消除团队内部的不和谐因素 第四节 调动员工积极性的教练 妙用激励机制 以人为本的管理方式 培训教育 教练式管理者的行为与创新管理第二章 教练式管理的步骤 第一节 制定教练员工的目标 第二节 识别“教练”时机 第三节 与员工商议发展目标与计划 目标管理 如何制定好的目标 把个人目标与团体目标结合 第四节 进行教练 第五节 评估效益第三章 优秀教练式管理者的关键技能第四章 让员工从合格到优秀第五章 教练式管理提升员工成为优秀队员第六章 教练式管理现场指导的方法第七章 教练式管理的技巧

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>