

Corporate Coach Program - Leading to Registered Corporate Coach Designation of WABC

國際認可企業教練資格課程

課程編號：10008513-01

12.9 - 26.10.2019

第20屆
最後一屆

持續進修基金

Continuing Education Fund (CEF)



本課程(課程編號:21C05125-A)已被納入「持續進修基金」可獲發還款項課程名單內，合資格的申請人於成功完成課程後，最高可獲發還HK\$9,296(學費HK\$11,620的80%)。此課程適用於持續進修基金標準退款政策

網址：<http://www.info.gov.hk/sfaa/cef>

查詢：3142 2277

陶兆輝博士

美國「國際企業
教練協會」認可導師

課程特點

- ★ 國際企業教練協會(WABC)認可課程
- ★ 完成後可申請WABC Registered Corporate Coach專業履歷資格
- ★ 由專業企業教練技術講師——陶兆輝博士親自講授

合辦機構



聖雅各福群會 延續教育中心
St. James' Settlement Continued Education Centre

性質與宗旨

教練技術是當今歐美嶄新的有效管理及助人技術，真正以人為本，讓接受教練服務者，認清自己在機構內的作用，從而願意調整態度，承擔責任，改善自我素質，提高競爭能力。

本課程針對及指導企業管理人員如何運用教練技術於其同事、員工、客戶，甚至上司身上，從而讓他們尋找出自己的「最好」，同時亦更易取得其他人的信任及支持。企業教練能協助機構、個人及他人發現自己的經營、管理、工作及思維盲點，藉此增進表現，提昇潛能，改善生產力；並協助客戶釐清情況，訂立目標，達成目標，強化基礎。

課程對象

本課程特為經理、行政人員、主管、培訓人員、東主及銷售人員而設，而其他有志幫助自己及他人改進和增值的人士亦可修讀。對於擔任經理或管理工作的人士，教練技術有助他們提升自己的溝通與領導才能，使自己及員工都能發揮強項、增強效益和競爭能力。銷售人員也可運用教練技術，協助顧客釐清想法，作出適當的購買決定。

甚麼是專業教練？

教練是一個近年最常被誤用的商業詞彙，教練真正的意義，與很大部份人的想法不同；教練既不是教導或指引他人，又不是提供意見，更不是激勵的一種方法；教練是一種通過協助他人獨立思考，自行發現答案與解決方法，從而浮現出他人本身「最好」的技術。在現今複雜的經營環境下，又有什麼能比令人獨立思考，更有助益？

為什麼專業教練技術對今天的企業成功那麼重要？

在今天知識型經濟中，單靠傳統的管理方法如引領式指導(Mentoring)已經不足，你的下屬精於在他們自己的工作領域中，可能比你更具有相關知識經驗，因此教練技術能成為新經濟下成功的鎖匙，助你尋找出他人的「最好」，並能為你建立一個堅實的勝利團隊；加上現今「自我中心」泛濫，指令、指導、引導惹來抗拒多於效益，教練式的自我發現技術更形重要。

本課程對專業教練技術提供深入的講解，你更可由本課程中學到適合企業情況的獨特教練系統。

企業教練發展歷史

企業教練開始於80年代的美國，時值美國轉型至知識型經濟，傳統管理方法未能取得期望的效果，企業管理人員開始尋求更有效的方法來達致企業生存及成長，並從運動領域中，借用教練原理於商業機構中，發展出各種的企業教練技術。

國際認可企業教練資格課程——你的理想選擇：

1. 美國「國際企業教練協會」(WABC) 認可課程。
2. 課程內容豐富，深入淺出，包括教練技術、教練模組、教練手冊等.....
3. 由專業企業教練導師(陶兆輝博士)任教，你將從他身上學到第一手資料及技術。
4. 本課程針對及指導企業管理人員如何運用教練技術於其同事、員工、客戶，甚至上司身上，你將學懂如何尋找出他們的「最好」。
5. 導師素以輕鬆活潑方法演繹課程見稱，過程充滿樂趣，使學員在課程中學得更快更好。
6. 你將掌握如何有自信地啟發他人，並能從中取得成效。
7. 本課程依據嶄新歐美企業教練技術及原理設計，並調整至合適香港人及中國人的社會中。
8. 成功完成課程後，你即可具備資格取得Registered Corporate Coach (RCC)國際認可履歷。
9. 成功報讀課程後，你可獲1年「國際企業教練協會」會籍。

國際企業教練協會Worldwide Association of Business Coaches 是一個什麼樣的組織？

「國際企業教練協會」(WABC)乃國際性的企業教練專業組織，自1997年成立以來，深受全球專業教練及其他專業組織支持，會員遍佈五大洲十多個國家，WABC頒發的專業資格，強調專業水平，備受商界認許；更多有關協會的詳情，可參閱其網頁：www.wabccoaches.com。

授課日期及時間

日期：
2019年9月12、26、10月3、5、10、12、17、19、24
及26日（星期四及六）

時間：
星期四 晚上7時至晚上10時
星期六 下午2時至晚上8時

考試日期

2019年11月15日（星期五，晚上7時至9時）

授課地點

九龍塘達之路78號生產力大樓一樓

費用

學費：分兩期繳付，總數HK\$11,620

第一期：HK\$5,810+HK\$3,730*（須於報名時繳付）
*[包括考試費、認證費、WABC首年會費、專利DiSC®
行為取向分析教材、Time Mastery分析教材、中文版
筆記(WABC獨家授權版本)]
#注意：此費用並不納入「持續進修基金」可獲發還款
項之內

第二期：HK\$5,810（須於2019年10月2日或之前繳付）

授課語言

粵語，輔以英文名詞

證書頒發

評核方法
1) 出席率達八成或以上 及
2) 總評分達80%或以上 [習作佔20% 和 考試佔80%] 為
合格成績之學員，將獲香港生產力促進局頒發證書。

入學資格

修讀本課程的人士須具備中五程度或同等學歷，兼具有
最少一年管理工作經驗

報名辦法

請填妥報名表格，並連同學歷及工作經驗證明的副本和
學費送交香港生產力促進局

地址：九龍塘達之路78號生產力大樓三樓生產力學院收

由於名額有限，報名是否被接受，將按「先報先得」的
原則辦理。

（所有支票請書明支付「香港生產力促進局」，並請劃線）

講者

陶兆輝博士，工商管理學碩士、宗教
學博士，陶博士具有超過三十年的商
界經驗，歷任多家知名企業的高級行
政人員及總經理，曾任國際性大型連
鎖集團的執行董事，該集團業務遍及
中、港及世界各地，現為卓越企業教
練中心的首席教練。



陶博士近年致力發展專業教練培訓，他也是身心語言程
式學(NLP)認許導師，並創立以身心語言程式學為基礎的
最新教練系統。陶博士是美國「國際企業教練協會」註
冊企業教練(RCC)認可導師，亦為該會的操守及誠信委員
會成員；並著有《終身學習－教育改革的46種新概念》、
《啟動創意潛能－潛意識創意工程》、《人生教練》、
《我選擇快樂－快樂心理學》、《贏一場人生》、《盲點
心理學》、《正向教練學》及《合整思維學》等十多本
書籍，《人生教練》一書乃全港首本教練學專書。

特殊教材提供

電子書：

1. Power of Concentration ——
學懂如何集中，並運用集中力量來達成目標。
2. Psychopathology of Everyday Life ——
佛洛伊德的名著，瞭解日常生活的心理原理。
3. A Theory of Human Motivation ——
Maslow 的激勵三角的原著，至今仍被視為推動他人
的經典。
4. The Foundation of Personality ——
讓你完全明白人類性格的名著，對協助自己他人有著
莫大的裨益。

課程錄音：

5大宏觀教練技術課程錄音：學員可以得到Coaching
Essentials課程中的5大宏觀教練技術現場錄音，如果學
員已出席Coaching Essentials課程，亦可溫故知新；如
果學員尚未出席，更可從中學到5項企業教練的最重要技
術。

Coaching Excellence 課程6小時精華錄音：節錄整個
Coaching Excellence 專業教練基礎證書課程的中心部
份，讓學員參與核心課程之前，更能掌握基礎教練技術。

溫故知新：

WABC會員可參與今年及明年由WABC於香港主辦之5次
Roundtable Meeting(共10小時)，讓學員溫故知新。

1年電郵支援：

完成課程一年內，學員可電郵你的問題給我們，導師將
親自解答你的每一條問題，提供額外意見，確保學員能
融匯貫通。

課程內容

第一單元

成效為本企業教練 Coaching for Results

除了教導外，運動教練更鼓勵、挑戰、支持及發展運動員，從而達致強化他人(Empowerment)的效果。今天的管理人員正需扮演運動教練的角色——如果你希望取得卓越成果的話！

企業教練由二十多年前發展至今，已成為一門由豐富知識、技術及經驗支柱著的專業，本課程內容的單元將助你擁有實效的教練技術及知識，能使你及你的企業有效創造成果。

1 企業教練與基礎 Foundation of Corporate Coaching

教練學強調從透徹理解中發現答案，當你開始學習教練學時，你也會由透徹理解中展開。你將從路徑依賴定律中瞭解人類盲點的形成，你會學懂宏觀教練模組，你更會學曉如何運用對話(Dialogue)來協助客戶理解更多。

2 教練育成系統 Coach Incubation System

它既是一個教練培訓系統，也是一個教練工具，你可以用來培訓自己成為一個出色的專業教練，亦可用來培訓他人，為他人帶來成效。

5個步驟來助你助人：

- 培養理念 (Concept)
- 發現方向 (Orientation)
- 擴大效果 (Amplification)
- 導引行動 (Channeling Action)
- 直達核心 (Hacking)

3 六帽教練系統 6 Coaching Caps System

你將學懂如何運用六種必備的教練宏觀技術，你還會學到什麼場合運用那一種技術來協助你的客戶，這六種技術更是一個專業教練的主要任務。

- 宣示可能 (Declaring Possibilities)
- 評估情況 (Evaluating Situations)
- 提供資訊 (Presenting Advice)
- 抽取潛能 (Drawing out Potential)
- 重組架構 (Reframing Red Flags)
- 促進行動 (Promoting Actions)

4 專業教練架構 Coaching Structure

教練看上去好像是任意隨便的工作，實則一門架構精密的技術，又是行外人看不出來而矣，你將從本課程中掌握教練程序(The Coaching Process)、教練需要及機遇(Coaching Needs & Opportunities)及教練技術矩陣(Coaching Skills Matrix)等等……

第二單元

RCC 核心課程——企業教練技術 Corporate Coaching Skills

本單元讓你快速掌握各種有效的企業教練技術，使你修畢本單元後即能運用於日常工作中，獲取應得效果。現今世界湧現各式各樣複雜的所謂教練技術，但他們忘記了教練技術的基本原則——不引導地助對方自己發現！越複雜的技術，越充滿引導，越難讓對方不偏不倚地自行發現自己真正的難題切合及方向。本單元教練的技術，全部均符合簡單、易學、非引導及實用原則。

1 事業/個人平衡輪 Work/Personal Balance Wheel

人生若失去平衡，各種問題隨即湧現，事業/個人平衡輪及2個高效的企業教練工具協助他人/自己取得人生平衡，每是製定目標的重要輔助工具。

2 10大強力教練問題 10 Powerful Questions

教練的工作主要通過發問來達成的，強而有力的問題令教練過程所得更快更深入，這10條問題是建基於語言學(Linguistic)出來，令教練新手亦能問出高手的風範。

3 聆聽意圖及聆聽層次 Listening Intention and Levels

清晰地聆聽能協助對方清晰地思維，清晰地表達，作為專業教練，你必須能通過聆聽達成3個教練意圖，你更將學懂如何超越第一及第二級，走進第三級聆聽層次——全面聆聽 Global Listening Level。

4 Bloom 教練發問技術 Bloom Questioning Techniques

Bloom 教練發問技術設計自著名的Bloom's Taxonomy，通過系統性發問讓對方由發現事實、理解想法、運用知識、分析情況、組織想法及評估情況，你將能逐步地襄助他人通過自行思想解決難題。

5 鼓勵學習及行動 Inspiring Coaches to Learn and Act

沒有學習就沒有改進提升；沒有行動就沒有結果。專業教練通過特殊發問方法協助改進而非強迫他人學習及行動。

6 自我管理 Self Management

專業教練並非需要比客戶更強(否則你不能有太多客戶，大部份客戶均比教練更強及更出色)，但你必須是一個能自我管理妥貼的人，否則自己問題多多又試問如何協助他人解決問題？本節令你學懂如何通過6種自我策略來帶出一個更好的自己。

7 超然溝通 Meta-Communication

客戶不少的盲點產生於日常的溝通障礙中，如果你與客戶之間的溝通也在產生盲點，你不是在協助他人，而是在製造更多混亂，超然溝通乃一種特殊溝通方法，用作澄清你與對方之間的溝通。

課程內容

第三單元

商業教練模式 Biz-Coaching

作為企業教練你無法亦無需完全瞭解客戶的經營方式(很明顯，這令企業教練與企業顧問不一樣之處)，企業教練的功能在於協助客戶自行發現他們自己的經營及思維盲點，而非經過通盤瞭解之後告訴他們的問題及解決方案，作為一個專業的教練，你需掌握的是助人發現真正的盲點的發問技術，以及一套通用適合任何行業教練模式。

1 高級盲點教練技術 Advanced Blind Spot Coaching

一套以NLP (身心語言程序學)為本的教練技術，以分離及抽離的方法令對方更客觀地去審視自己的情況，從而發現自己思維及行為中的矛盾。

2 整合角度教練技術 Integrated Perspectives Coaching

問題的發生，每每在於我們在什麼角度觀察事物，整合角度教練技術讓你的客戶有系統地從多角度完整地察看事實，創意解難(Creative Pattern Solving) 就是能夠從非一般角度看一般事物。

3 客戶效益模組 Client Models

客戶效益模組能直接提升客戶的效益，你將學會兩大客戶效益模組：

6 Pillars Model：助客戶發現、強化支持自己及企業的支柱

6 Opportunities Model：助客戶尋找合適機遇，從而達致掌握機遇及開拓機遇

4 行動學習 Action Learning

行動學習為通用電氣、諾基亞、美國國防部等機構使用，在互相學習基礎下，同時達致解決難題及團隊學習的目的，通用電氣前總裁更曾公開表明行動學習比任何其他管理技術為其企業帶來更大效益。

在本節中，你將學會運用行動學習來進行集體教練，同時教練多名同事。

5 突破教練 Break Through Coaching

突破教練乃為客戶營造突破條件的特殊教練方式，你將掌握突破教練的9個步驟，為客戶企業灌注活力。

第四單元

RCC核心課程—企業教練工具 Corporate Coaching Tools

正如技師需要運用工具，教練工具能協助教練更有效率地協助他人，讓你的教練技術更上一層樓。你將掌握7種不同的教練工具，同時適用於任何教練情況，課程中導師更會指導你如何調整不同工具延伸它們的功能於不同領域中。

1 障礙分析 The Block List

失敗者未能達成目標的最重要原因就是出現障礙，能找出障礙才能反敗為勝，障礙分析協助客戶研究真正的成功障礙。

2 故事板技術 Storyboarding

既邏輯又具創意的教練工具，運用此工具能協助目標及整個計劃的細節，也可協助客戶進行自我腦力激盪(Self Brain Storming)，自行尋找大量意念。

3 事業投射 Career Projection

協助客戶發現發展事業的價值觀，從而釐定的任何規劃，為事業教練最重要的工具之一。

4 壓力分析 Stress Inventory

壓力既能提升工作效率，但太大壓力將令人筋疲力竭，本工具能協助客戶整理工作及個人生活，理出秩序，在輕鬆的狀態下完成任務。

5 真誠對話系統 Truth Talk Thought Tracking System

情緒能阻礙人的視野及決策，本工具能助客戶分割事實與情緒，從而看清情況，作出理智決定。

6 DiSC®行為取向模式 DiSC® Behavior Profile

你將學懂如何分辨人的不同行為取向，使你成為一個人際高手，你更能學懂運用DiSC® Behavior Profile 來讓你的客戶認識自己的行為特徵，並協助製定捨短補長的改進計劃。DiSC®行為取向模式為經過數十年大量研究試驗的行為取向評估工具，全球超過54萬人曾經使用來改進自己，你將學懂如何運用這項重要工具。

免費：你將獲贈一套DiSC® 評估工具，用以評估你自己的行為取向。

7 時間掌握取向模式 Time Mastery Profile

另一套經大量研究試驗的分析工具，用以評估客戶時間管理水平，無論客戶有多大的能力，沒有時間也沒法把任務完成。你將學會運用Time Mastery Profile來助你的客戶發現其時間管理強項弱點，並從Time Mastery Profile 中獲取有用時間管理策略來提升對方。

免費：你將獲贈1套Time Mastery Profile 評估工具，用此評估你自己的時間管理水平。