第一图书网, tushu007.com

<<成为百万美元培训师>>

图书基本信息

前言

作为一种发展工具，培训的实际功效和重要性正面临着被人们忽视的危险，有可能沦为经常享用的美食（例如鸡肉）或美酒（例如梅乐酒）。
接受培训已经变成一种“享受”。
现在，我们必须终止这种谬论，这也正是本书接下来所阐述的主要观点。
在从事组织发展咨询职业之初，我和很多同行经常培训各类高管人员和经理人，这是我们工作任务的一部分。
我们从来没有想过干这一行需要专业的证书、独立的方案或专门的方法。
我们只是培训并建议人们如何更有效地应对各种变化或改进。
这是我们的必然选择。
实际上，处于动态环境中的所有人都愿意接受这种建议，因为大家都希望在咨询师与客户之间的合作关系中获得最大成功。
有时候，人们只是简单地要求通过培训提高自己的演讲技巧、销售能力或应对客户投诉的技能等。
这些听起来非常简单，但实际上却非常有效，因为我们理解了组织的实际状况，例如反馈循环系统、薪酬政策、职业发展、继任计划、变革管理以及优秀咨询师眼中的其他工具等。
如果你在Google网站上搜索“培训”，将得到6100万条结果；如果你搜索“培训协会”，将得到360万条；如果你搜索“培训学院”，将得到700万条。
现在，你明白了吧！
培训已经变成一种产业或时尚，而不仅仅是一门学科或组织规范。
在接下来的内容中，我将讨论培训中的这些改进和取得的成果，以及你在帮助其他人时获得的价值，进而解释如何提供高效的培训，并从中获得利润。
这是一种非常崇高的职业追求，帮助他人提升绩效可以为你带来很多益处。
培训学院和培训协会可以帮助你得到很多头衔，2美元可以帮助你乘坐一次公共汽车，而我的目标是帮助你的银行账户增加至少100万美元。
这将让你过上轻松舒适的生活！
艾伦·韦斯　　罗得岛州东格林尼治　　2011年1月

内容概要

“ 美国最受尊敬的独立咨询师 ”艾伦 · 韦斯在咨询和培训领域荣膺无数，培训界同行奉其为业界传奇，世界顶尖企业追捧其为金牌咨询师。

在这本《成为百万美元培训师》中，韦斯博士凭借深厚的咨询培训经验，针对培训师在职业成长过程中遭遇的典型问题，阐述了如何辨明真正的购买者，赢取客户，建立信任关系，选择有效的培训工具，善用培训技巧，帮助客户提升绩效，创建长期的客户关系等职业发展方法，并提出了自我营销、自我发展的高层职业要求。
《成为百万美元培训师》包含丰富的培训技巧、工具、资源、案例精析，更有培训商数(CQ)测试、杰出培训师访谈，帮助培训师突破职业发展瓶颈，最终实现韦斯博士撰写本书的目标：“ 帮助你的银行账户增加一百万美元！
”

第一图书网, tushu007.com

作者简介

艾伦·韦斯（Alan Weiss），美国著名咨询师，演讲师，作家，其创办的咨询公司顶峰咨询集团（SummitConsulting Group）曾服务于默克制药、惠普、通用、梅赛德斯一奔驰、道富、美联储、纽约时报等500多家全球顶尖公司。
韦斯博士著述颇丰，活跃于各大媒介平台，获得美国出版协会终身成就奖，并入选美国专业演讲协会名人堂。
《纽约邮报》称其为“美国最受尊敬的独立咨询师”。

书籍目录

第1章 究竟哪些人是培训师
 谁来证明这些证明者
 培训师与导师之间的差异
 我们需要培训师的(意外)原因
 本章小结
第2章 培训师的职业
 改进客户状况
 建立信任
 艾伦的信任建立模块
 评估表现和进程
 提供准确的、坦诚的反馈信息
 反馈信息的特点
 确定真正的购买者(为什么购买者从来不是人力资源部门的人)
 用于确定真正购买者的问题
 创造价值的方法
第3章 做好获得成功的准备
 达成概念上的一致
 制定合约规则
 确定时间范围
 选择有效的方法
 艾伦关于选择培训方法的因素
 提高买方(和客户)的责任感
第4章 表达善意
 如何提供高效的反馈
 如何证实自己的假设和信息
 艾伦验证各种版本的技巧
 学会处理障碍和逆境
 避免政治因素
 艾伦的政治分析技巧
第5章 方法论、技术与类推
 培养人际关系的技术
 艾伦的远程培训标准
 互联网和电子技术
 墙外技术
 插曲 培训中的基本原理和思考
 测试
 改进是一种难以理解的目标
 培训的三个维度
 障碍
 作为事业的培训
第6章 打造长期客户
 横向营销
 网络系统中的营销
 营销的重要性
 采用多种培训方式

提供长期可供选择的支持
第7章 如何避免错失赚钱的机会
基于价值的培训费用
聘用定金的应用技巧
把自己与“传统智慧”分离开来
与真正的买方交易
突破：资金并不是一种稀缺资源
第8章 积极的营销
你为什么不能培训自己
成为关注目标
身价百万的咨询师加速曲线
考虑做一名有见解的领导者
宣传自己
第9章 自我发展
滑雪教练需要站在你前面
任何凭证都是无效的，成功业绩才是真理
转向咨询、演讲、出版和其他领域
创立独特的知识产品和商标
培训其他培训师：授权
第10章 更高的层次
财富是可以自由支配的时间
改进已经擅长的领域并非明智之举
达到更高培训水平的技术
成功，而不是完美
打造遗产
附录1 我的培训商数(CQ)有多高
附录2 关于各种销售情境的101个问题
附录3 采访培训师

章节摘录

聘用定金的应用技巧　　我们在第3章中简要讨论了聘用定金，将其定义为基于价值的收费中一种典型的收费基础。
我们随后将把它作为加速曲线的重要结果进行再次讨论。
目前，我们先考察一下聘用定金的某些具有细微差别的作用，因为这些作用实际上是介于咨询与培训之间的门户。
　　我在刚开始的时候已经证实，大多数咨询师（2/3以上）在他们的职业生涯中都从事过培训工作，尽管他们可能不这样认为。
　　培训已经处于传统项目迫切需求的委托管理之下。
高层管理者必须学习如何强化由下属获得的新技能、评价新的行为模式所产生的结果，或者根据变化的技术和条件改变自己的方式。
　　同样，培训项目中将涉及长期聘用定金，这些项目将根据具体的发展目标设定明确的开始阶段、中期阶段和最后解约。
这种情况可以避免造成互相依赖的后果，其发生的时机包括以下几种。
　　客户将逐步实现自我发展，改变自己的角色，面对新的形势，并调整自己适应新的条件。
　　组织预测到将出现重大变革和挑战。
　　需要技能和行为的情况并不常见，它们偶尔会出现并要求经常作出微调。
　　定期的、可以预测的重大时刻，例如每季度一次的董事会议或每月一次的海外出差等，进一步提高了这种支持的必要性。
　　对于之前没有从事过任何项目的新客户，其也偶尔会在刚开始时完全适合使用聘用定金。
这些特点通常表明具有下面的机遇。
　　客户经验丰富，而且非常成功，但是可以确认出哪些重要情况需要“随叫随到”式的帮助。
　　你们之间的关系非常融洽，客户意识到通过获得你的“智慧”可以为他带来巨大的收获。
　　需要宣传者来传播创新理念、进行风险评估等。
　　需要调解人或仲裁者解决团队成员之间的分歧。
　　需要一名“假想敌人”测试各种设想或者充当“唱反调”的角色。
　　……

编辑推荐

高效的培训是极其重要的。
如果你想成为一名最赚钱的培训教练，请阅读《成为百万美元培训师》！
在这本卓越的著作中，大师级的培训教练艾伦·韦斯提出了自己的认知和见解，帮助我们了解如何在这一领域获得成功。

第一图书网, tushu007.com

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