

提升部屬績效與績效面談技巧

前言：

有許多公司的許多主管都會認為客觀的數字（比方說業務人員的業績）才是評估一個人績效好壞的因素，至於人格特質或其他行為則不在績效考核的範圍之內。績效管理其實是一個很複雜的因素，努力工作，表現傑出，行為良好...看起來都好像有正相關，但偏偏又不完全相同。所以當有人努力工作但結果不算太好，有人不太努力但績效卓越...這之間的取舍就變成難解的問題。

另外一個問題在於：績效評量制度是為了 improve 而不是 prove。如果大家都理解，績效評量是為了知道自己哪裡還有改進的空間，其實大家都會比較快樂；但如果把績效管理變成"員工要證明自己哪裡作得好，而老闆則用來舉證員工哪裡作得不好"，那麼績效評量就變成一件苦差事了。

因此，在面談的過程當中，面談者應如何學習面談的技巧或是在面談過程當中從員工的行為及反應掌握員工心態及想法將在這次課程當中一一作詳細介紹與說明。

課程目的	增進「主管人員領導部屬提升績效」的能力
課程效益	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 使得主管人員有效運用組織績效兩大利器——「意願」與「能力」，來協助組織與部屬發展，以利達成績效目標。 ☑ 運用績效面談的四大關鍵技巧(傾聽、詢問、讚美、同理心)，深入淺出的幽默方式傳遞教學經驗、實例講解、角色扮演及實務演練等授課手法 ☑ 貼近學員實際面談情境，並貫穿整體「結構式」(step by step) 績效面談模式，比一般非結構式的績效面談大幅提升兩倍以上的有效性。
課程對象	1.企業各部門之基礎、中、高階部門主管 2.董事長、總裁、總經理、副總等高層決策者 3.專案負責人;專案經理或組織團隊領導人物
課程費用	7 小時課程，課程原價 4,000 元，兩人同行享原價 9 折優惠每位只要 3,600 元。
課程地點	台北場：2012/1/11(五)為期一天 09:30~17:30，鼎新電腦台北總公司 新竹場：2013/1/14(一)為期一天 09:30~17:30，鼎新電腦新竹分公司 台中場：2013/1/15(二)為期一天 09:30~17:30，鼎新電腦台中分公司
專業師資	石博仁老師 ，鼎新知識學院特聘講師，現任育群創企管顧問(股)公司總經理、哈佛商學院出版品(HBSP)企業數位學習認證菁英講師、WBSA 企劃力國際認證專業講師、多家企業策略顧問、績效顧問，授課企業百家以上，深度診斷及輔導企業 30 餘家。曾任新高鳳集團總管理處副理；德林義肢公司代理副總；德義信顧問公司首席顧問師；兆生人力資源顧問公司顧問師/講師；長興化工集團策略性人力資源之運作。

課程主題	課程大綱	時數	教學手法
1.人才績效管理與發展	1-1.績效管理 PDCA 系統 1-2.績效管理、績效評估、目標管理與績效面談的相關性 1-3.解析人才績效發展矩陣 1-4.人才績效發展兩大利器	1hr	
2.領導部屬提升績效	2-1.部屬績效發展四大階段 2-2.領導部屬「指示性」與「支持性」行為矩陣分析 2-3.領導部屬提升績效四大模式要領 2-4.討論與判讀領導部屬提升績效模式(十個練習題)	2 hr	*講授法 *以問題作互動
2.有效績效面談技巧	2-1.事先充分準備事項 2-2.排列有效面談座位 2-3.判讀對方面談肢體語言 2-4.了解溝通的「傾聽」面談技巧 2-5.引導問題的「詢問」面談技巧 2-6.及時具體的「讚美」面談技巧 2-7.設身處地的「同理心」面談技巧	2 hr	*小組討論與演練 *小組發表與回饋 *實例探討與回饋
3.有效進行「結構式」績效面談	3-1.規劃「結構式」績效面談流程 3-2.評斷式 VS.行為式關鍵技巧 3-3.協助部屬改善的「三明治」技巧 3-4.教練式工作輔導技巧 3-5.協助部屬工作改善計劃技巧 3-6.有效克服績效面談問題與對策 3-7.績效/潛力六大矩陣分析與回饋	2 hr	

使用學習管理工具：人才績效矩陣分析圖/「結構式」(step by step) 績效面談流程模式/部屬工作改善計劃表/績效/潛力六大矩陣

『 提升部屬績效與績效面談技巧 ____ 場次 』課程傳真報名表

公司名稱：

統編：

姓名：男 女

電話： 分機：

Email：

午餐：葷 素

部門：

職稱：

請將報名表傳真至 02-8911-0666 或電洽 02-8911-1688 轉 2565 黃慧中小姐，謝謝！

鼎捷集團(鼎新電腦股份有限公司、鼎誠資訊股份有限公司、鼎捷軟件股份有限公司及鼎捷軟件越南有限公司)向您蒐集之個人資料(包含個人姓名、公司名稱、職稱、地址、電話及電子郵件地址等得以直接或間接識別個人的相關資訊)，將僅限使用於本集團合於營業登記項目或章程所載及業務需要之客戶管理、行銷及營業範圍內相關服務使用，期限自取得起始至特定目的終止日為止，並遵守「個人資料保護法」之規定妥善保護您的個人資料。於此前提下，您同意本集團得於法律許可之範圍內處理及利用相關資料以提供資訊或服務，並得於本集團之營運地區向您提供優惠資訊，但您仍得依法律規定之相關個人資料權利主張如下事項：查詢、閱覽、複製、補充、更正、處理、利用及刪除，請於上班時間以電話或電子郵件向本集團聯繫，電話：0800-009-890；Mail：dscmaz@digjwin.biz。您亦可拒絕提供相關之個人資料，惟可能無法及時享有本公司提供之相關活動與獲取各項資訊之權利。