

<<成为百万美元培训师>>

图书基本信息

## <<成为百万美元培训师>>

### 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

## <<成为百万美元培训师>>

### 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！”

## <<成为百万美元培训师>>

### 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—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”。

## <<成为百万美元培训师>>

### 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

## <<成为百万美元培训师>>

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

## <<成为百万美元培训师>>

### 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。

.....

## <<成为百万美元培训师>>

### 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。



<<成为百万美元培训师>>

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>