
《让您成为影响力的中心》

-----沟通、谈判、

营销、管理原理大揭秘

有没有想过，社会为什么要分行业，分职业、公司分岗位，在进行团队管理时如何推行你的政策、如何应对团队成员的反推销？

为什么人做决定前会犹豫不决？为什么你买了很多东西，做了很多决定，下了很多命令、提了很多要求，别人会置之不理或应付了事，人脉和自身的影响力到底有多重要，别人提供了什么样的信息让你做出了自己从没想过的决定。

为什么用某种方式提出的请求会遭到拒绝，而稍微换一种方式提出同样的请求就会成功？

为什么无人问津的东西，价格乘以 2 以后，反而被一抢而空？

为什么房地产商在售楼时，会先带顾客去看没人会买的破房子？

为什么我们明明不喜欢某个人，却对他提出的要求无法拒绝？

为什么超市总喜欢提供“免费试用”？

为什么一些二手车经销商在收购旧车时，会故意高估旧车的价格？

在遇到紧急情况时，什么才是最有效的求救方式？

在与客户谈判的过程中，“白脸、黑脸”的如何运用影响力的原理进行递进，从而达到自己的目标。

为什么行骗高手们总是以换装作为一种行骗手段？

为什么在拍卖场里，人们会不由自主地不停举牌？

如何辨识自己被别人影响而做出的顺从行为的信息是真是假？

解决之道：改变一切的力量

什么样的夫妻五年后会离婚？

怎样说服员工提高生产率？

怎样阻止家庭暴力？

为什么有些人经历了一些变故性格就变了，这些对我们的管理有什么启示？

为什么人们减肥很难成功？

为什么“推迟享受的人”会比“迫不及待的人”成功的可能性大？（坚持就是力量）

为什么你的沟通能力到一定阶段就很难提升？

什么样的情况下人们会被逼就范，迫害无辜的朋友或陌生人？

为什么孩子在进行自己喜欢的活动时得到奖励，反而会起到适得其反的效果？

为什么每月最佳员工会觉得自己既是成功者，又是失败者？

为什么在有些组织中，奖励机制反而成为影响企业发展的主要因素？

为什么工作环境改善了，工作效率就高了？

课程大纲：

第一天：深刻了解影响人类行为的力量，助您成为具有影响魅力的人

第一章节：前言

1、你是影响力大师吗？有没有找到去影响别人按你的意见去施行的方法？

2、触发特征

第二章节：影响人类行为的六大原理：

1、互惠

1) 来源 2) 社会基础 3) 使用原理 4) “拒绝退让策略”

2、承诺和一致

1) 心理基础 2) 好处是什么 3) 承诺是关键

4) 书面证明 5) 内心运用 6) 公众的力量

3、社会认同

1) 反常现象 2) 心理基础 3) 学我的样，照我的做

4) 发生作用的两个条件

4、喜好

1) 外边的吸引力 2) 相似性 3) 称赞

4) 接触与合作 5) 关联

5、权威

1) 内涵而不是内容 2) 头衔 3) 衣着

4) 外部标志

6、短缺

1) 应用策略 2) 心理抗拒 3) 最佳条件 4) 应对策略

自动化的时代，原始的顺从

第二天：让您如何成为影响力的中心

第三章节：改变一切的力量

绝大多数人缺乏的并不是改变事物的勇气，而是改变事物的技巧

1、找出关键行为

2、改变影响思维的方式

3、改变行为的两个问句

4、影响力的三条原则

5、影响力的两个工具

第四章节：使变化成为必然

1、个人动机：变不想做为想做

1) 心理基础 2) 案例分享 3) 游戏互动体验 4) 应用对策

2、个人能力：超越你的极限

1) 心理基础 2) 案例分享 3) 游戏互动体验 4) 应用对策

3、社会动机：利用同侪压力

1) 心理基础 2) 案例分享 3) 游戏互动体验 4) 应用对策

4、社会能力：在集体中发现力量

1) 心理基础 2) 案例分享 3) 游戏互动体验 4) 应用对策

5、组织动机：设计奖励机制

1) 心理基础 2) 案例分享 3) 游戏互动体验 4) 应用对策

6、组织能力：改变环境

1) 心理基础 2) 案例分享 3) 游戏互动体验 4) 应用对策

其他精品课程：

《企业文化之人本管理》 《企业弱项诊断及决策分析》

《改善组织体质提升经营绩效》

《团队成功核心》 《战略导向图》 《商业模式优化训练营》