

---

# 如何优秀地展示和营销自己

## —中高级职业经理人管理培训

### — 引论 360度看自己

我们的培训课程将使你的思考和行动方式发生变化，从而帮助你取得更大的成就，从而提升了你的整体能力。

## 从“石榴盆景”谈起

### 绪言

#### 一、案例分析：

- 1、两颗石榴盆景 成功是一种习惯 食草与食肉 改变思想是改变行动的前提
- 2、寓言故事：砸碎箍住我们的花盆
- 3、最值钱的鹦鹉

#### 二、什么是人格魅力？

- 1、如何塑造人格魅力
- 2、人格魅力的性格特征表现在如下
- 3、什么是人格魅力？

#### 三、经营管理的基本职能

- 1、管理的六大基本职能
- 2、什么是管理？
- 3、领导者的层次分类及技能要求

---

4、管理人员的技能要求图示

5、管理技能的变化

#### 四、捐赠者的典范

1、成功学鼻祖:安德鲁·卡内基

2、集众人之力进行屋顶换新工作

3、人际关系的意义

4、科平曰:

5、二个问题 二战以来美总统智商表 沟通事件

结论:名人论述

使人拥有迈向卓越成功的力量-沟通

老王为什么能这么潇洒?

你的性格就是你的命运

## **第壹篇 如何营销与展示自己的理论基础**

### 一、如何营销自己-1

1、哈佛大学有一个非常著名的关于目标的调查 案例:心灵先到达那个地方

2、目标资源分析和个人价值评估

### 二、如何营销自己-2

1、4P's 理论

- 
- 1) 我们也是一件“产品”
  - 2) 铺设通往成功的“渠道”
    - 3) 有多少“促销”手段可以施展？
    - 4) 谨慎制订你的“价格”策略
  - 2、4C's 理论
  - 3、4R's 理论
  - 4、4P、4C、4R 理论的相互关系
  - 5、市场营销的本质 如何营销和展示你自己 不断创新，不断提升。

## **第三篇 如何营销和展示自己的操作基础**

### **一、在思想态度上 放松！你就是最出色的**

- 1、自信信念 自信的前提是了解自己 自信的信念
- 2、真诚有心 林芳宜如何营销她的
- 3、正面积极 保持良好的精神状态,面带微笑。笑容-是营销人员的通行证 笑与哭 笑的差别
- 4、诚信敬业 敬业≠吃亏：
- 5、坚韧意志
- 6、换位思考 胸怀感恩心

### **二、在行为作风上**

- 1、保持本色 保持本色,让你生活走向正轨
- 2、相互帮助 天堂、地狱的故事 雪松的故事
- 3、寒暄交流 人脉:成功的第一要素 人脉是创造财富的有效管道

---

4、 人际交往 人际交往方法-预交际六度分离理论

5、 活力运动

6、 身体语言 调查发现: 人类的第二种语言 说明了什么？

### 三、在方法技巧上

1、 让人愉快 何谓空间(距离)语言？ 空间语言的分类 人类交往的距离划分

2、 能言善辩 改变你的声音和嗓音 语调重音的差别 用幽默来提升人格魅力

3、 理性说服 沟通的真谛 江泽民引用荀子 会说话能够救人一命！

4、 保持沉默 低调就是腔调

5、 授权他人

### 四、在提升实力上

1、 人格魅力 展示自己的人格魅力 西方国家的例子

2、 决策能力 从一位成功人士说起……

3、 专家实力 用粉笔画一条线,一美元

4、 卓越领导 影响力的特征 领导的作用 领导者权力的构成特点

5、 读书提升 智与知的区别

6、 有效沟通 信息沟通的七种基本要素 背景

### 五、在生活细节上

1、 知足简朴

2、 家庭稳定

3、 适应性强

---

4、合理打扮

5、个人标志

## **第参篇 总结**

一、觉悟 - 用心感悟管理沟通的智慧

二、案例：一缸鱼

三、一分钟人格魅力养成术

- 1、微笑，一定要微笑
- 2、不要谈论沉重话题
- 3、倾听时要有所回应
- 4、做让人印象深刻的表情
- 5、不要把后背靠在椅子上
- 6、目光在对方的“三角区”
- 7、尽量让对方多说话
- 8、不要透露过多个人细节
- 9、找不到共同话题时,就重复对方观点
- 10、尽量减少说话时的手势
- 11、不掩饰自己的缺陷或错误
12. 说话时尽量减少口头语

四、职场女人提升个人魅力的8种方法

- 1、保持明智的态度

- 
- 2、找到好的亲密伙伴
  - 3、别认为魅力跟你无关
  - 4、对自己充满信心
  - 5、跟自己的思想对话
  - 6、保持充沛的精力
  - 7、年纪变老，感觉更好
  - 8、保持乐观的情绪

五、测试：你会发挥你的魅力吗? 结果分析

六、俄媒体为普京相面破解其迷人魅力之谜

## ● 案例讨论和课后练习

此课程需要一至二天