

---

## 《如何在管理中体现领导力》

主讲：刘安达

---

### 一、如何提升管理者的领导商（LQ）（影响力）

- 1、什么是领导商（LQ）
- 2、如何建立自己的影响力？

树立影响力的八大指标：

- 1)、立信
- 2)、不争
- 3)、宽恕
- 4)、无私
- 5)、赞美
- 6)、阳光
- 7)、激情
- 8)、能力

#### 3、榜样的力量

- 1)、忠诚
- 2)、敬业
- 3)、奉献
- 4)、感恩
- 5)、责任
- 6)、正直

#### 4、如何驾驭你的团队？

- 1)、品格
- 2)、聆听
- 3)、教育
- 4)、关爱
- 5)、梦想
- 6)、激励

### 二、创新销售

- 1、什么叫创新？
- 2、如何创新？
- 3、销售的“灵魂”是什么？

销售的五大流程：

- 1)、找到需求
- 2)、激发兴趣
- 3)、展示价值
- 4)、提供建议

---

5)、接纳产品

### 三、谈判与沟通

- 1、谈判与沟通的区别
- 2、谈判的目的、底线及方法
- 3、沟通的重要性
- 4、沟通目的
- 5、沟通高手应该具备的情商（EQ）
  - 1)、什么是情商？
  - 2)、为什么要培养一个迷人的性格？
  - 3)、人有什么需求？

### 四、沟通的艺术

- 1、沟通应注意的事项
  - 1) 能熟练掌握赞美的尺度
  - 2) 是会听而不一定是会说
  - 3) 先顺从后引导
  - 4) 忌讳用语：你、不对、不是、不行等指责用语
  - 5) 忌讳贸然打断对方谈话，学会掌握“切入点”
  - 6) 尽快了解对方的需求，善于提问
  - 7) 善加使用工具，如：数据，照片，故事等
  - 8) 面带微笑，不强势，不霸道，不张狂。
  - 9) 懂得驾驭声东击西之术，先给后得。
  - 10) 沟通重在用心
- 2、如何与你的上级沟通？
  - 1) 事前准备：内容、依据、词汇、时段、写下来，并准备回答上级有可能的提问。
  - 2) 沟通时：敬重但要不卑不亢，（上级喜欢奴才，但需要人才）。要有理、有序，有节。
  - 3) 回答上级问题要简洁，精准，到位。
  - 4) 如遇到难以回答的问题时，要学会说：请容我想想，回头我会向您汇报的。
  - 5) 如果自己错了，被上级训斥时要坦承认错，并勇于承担责任，尽快拿出弥补方案，保证杜绝下次再犯。
  - 6) 如果自己没错，却被上级训斥，要不顶撞，不伸冤，不辩解，事后再做解释。

---

### 3、如何与你的下级沟通？

多聆听，多关爱，多赞美，多激励。

批评的三明治：肯定，指出，鼓励。

对于害群之马的管理：

A.晓之以理.

B.动之以情。

C.收集证据，上报处理。

### 4、如何与你的同事沟通？

1) 平时多付出，懂得给予的价值。

2) 平时多尊重，交流有尺度。

3) 对于过于挑剔的同事，应先找他的需求点，再想办法成为他的知音。

### 5、如何与客户沟通

1) 敬重，欣赏，崇拜

2) 多关心对方的需求

3) 平日多积累阅历及广泛的知识

### 6、如何提升沟通的能力

1) 尽快提升自己的文化修养和知识底蕴

2) 大量用心去实践

3) 时常检讨，不断提升

## 五、如何打造核心竞争力

1、绘制你的生命蓝图

2、设定你在企业的发展目标

3、目标的六大要素

4、成长工具：工作日志