

有效沟通与高效执行

课程背景：

沟通是执行的保障，执行是沟通的前提。企业经常有好的计划无法落地，好的决策总是一而再，再而三地付之东流？很多正确的指令要求，需要部门间协调沟通执行、落地贯彻时就出现问题？员工之间信任缺失、部门间沟通不畅、战略执行黑洞、指令执行危机深深影响着团队的战斗力和企业业绩的提升。这是大部分中国企业普遍存在的现状，归根结底是沟通低效，执行力差所导致！

沟通是信息从发出者到解码者的互动过程，个人沟通上受自私、自卑、自以为是、自我设限等人性的障碍影响会导致我们沟通效果很差，部门沟通由于受部门本位主义的影响，导致部门墙林立，部门与部门间工作的协调性差，相互之间缺乏起码的尊重与工作的协助，这是公司效率不高的最大杀手。

执行是目标到结果的过程，执行是将思想变成行动，将行动变成结果的能力。企业没有达成目标，员工工作效率低，本质上是执行力缺失的表现。执行力=执行意识 x 执行能力：执行力的提升首先是提升执行意识，如何让员工明白做出结果才是拿工资的理由。企业的本质是交换，交换的本质是结果。有结果才有价值，有结果才有尊严！执行力提升的第二个关键是提升执行能力，用流程、工具、方法的训练，提升全员执行力。

《有效沟通与高效执行》的课程通过深挖沟通执行不力的原因，结合系统的方法，打造企业的有效沟通与高效执行。专门为解决企业工作效率低下，员工执行力不足，部门间沟通不畅而设计，整个课程从紧紧贴合工作中的实际场景，从概念出发，运用最先进的观念、理念来强化参训者意识，大量的场景模拟与具体的执行沟通方法来提升参训者能力。为参训团队植入“沟通至上、执行第一”的工作准则，训练后必将有意识和能力来创造更好的业绩！

课程收益：

- 从意识层面，让员工认识到要积极沟通与坚决执行
- 帮助团队成员找到阻碍有效沟通与高效执行的问题
- 理清沟通的要素，建立沟通新思维，养成好的习惯
- 学会如：汇报、开会、协作等沟通场景的沟通方法
- 掌握提升个人执行、部门执行能力的工具和方法论
- 健全组织的沟通与执行机制，培训中制定改进措施

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：全体员工

课程风格：

源于实战：课程内容来源企业实践经验，课程注重实战、实用、实效

幽默风趣：课程氛围非常好，擅长用互动、故事、案例点燃培训现场

逻辑性强：系统架构强，课程的逻辑性能够紧紧抓住每个听众的思维

价值度高：课程内容经过市场实战打磨，讲解的工具均能够有效运用

方法论新：建构主义+刻意练习+五星教学+行动学习+问题改善工坊

课程工具(节选部分)：

工具一：高效沟通问题剖析表

工具二：高效沟通的全脑表达

工具三：跨部门沟通五不放过

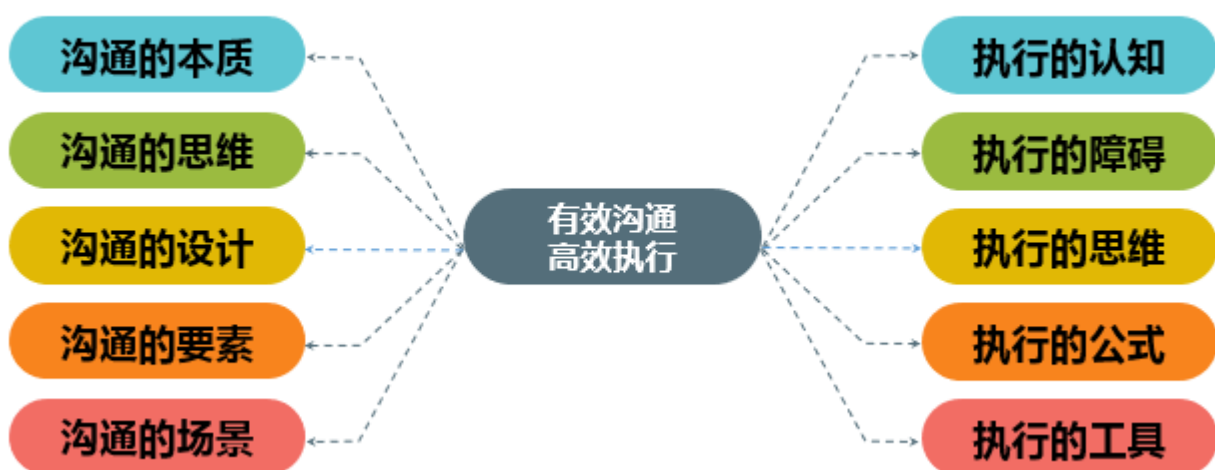
工具四：向上级汇报的四步曲

工具五：执行思维奇葩说辩论

工具六：组织4R执行力体系

工具七：个人执行力四个关键

课程体系：



课程大纲

课程简述：通过系统训练，提升有效沟通与高效执行能力，以此促进组织效率提升业绩倍增

培训规则：两天培训以“游戏+视频+案例+理论+实操+演练”的方式开展，确保从学到习

开场游戏：谁是第一（让大家在相互融合熟悉的过程中，看到管理对取得好名次的重要性）

团队建设：组名，组长，组徽，组训（采取知识扑克牌加减分机制，组与组 PK 竞争）

第一讲：沟通的本质

一、沟通的认知

1. 沟通的定义

2. 沟通的意义

故事：我是陈阿土

二、沟通的四不障碍

游戏：挤眉弄眼

案例：分析职场中的沟通低手都是什么原因导致

1. 不想沟通：只在乎自己的本职工作，嫌麻烦

2. 不敢沟通：胆子小，害怕跟沟通有难度问题

3. 不屑沟通：极度自我，对于沟通完全不重视

4. 不会沟通：因能力限制不沟通不熟悉的事情



第二讲：沟通的思维

一、逻辑思维

1. 沟通最怕没逻辑

2. 用逻辑树理清沟通逻辑

二、受众思维

1. 运用技巧吸引你的听众

2. 受众思维如何运用在职场

3. PREP 的万能公式

案例：说服高手的 PREP 套路说

三、故事思维

1. 冲突是故事的灵魂

2. SCQA 结构核心：画面感

3. 故事思维表达的四个要点



- 1) 素材选择
- 2) 引起互动
- 3) 声情并茂
- 4) 总结升华

案例：40 个管理小故事的学习比拼

第三讲：沟通的设计

一、沟通前的准备事项

二、沟通神奇流程及公式

1. 流程：分析—区隔—递进

2. 神奇沟通公式

- 1) 时间公式
- 2) 三角公式
- 3) 利益公式
- 4) 钟摆公式
- 5) 变焦公式
- 6) 因果公式

案例：刁钻问题幸运大抽牌

三、正式沟通的内容设计

1. 沟通的大纲拟定

2. 沟通的左右脑配合

- 1) 左脑定结构，结构简单
- 2) 右脑找刺激，刺激丰富

练习：设计一次汇报的内容

第四讲：沟通的要素

一、分析沟通对象

案例：猫和狗的沟通频率

测试：DISC 性格测试

1. 沟通中如何把握沟通对象
2. 各种沟通对象的应对方法

二、倾听关键信息

互动：公交车的游戏

三、有效表达观点

1. 语言沟通：信息、语音、语调、台风
2. 非语言沟通：暗示的信息和易忽略的信息

互动：看图连线

四、敏锐捕捉机会

1. 看到别人看不到的问题
2. 听到别人听不到的声音
3. 想到别人想不到的方法
4. 做到别人做不到的结果

案例：第二次跟客户聊天停不下来

第五讲：沟通的场景

一、对上沟通

场景 1：给上级反馈问题（视频）

场景 2：如何给上级汇报不好的消息

关键词：尊重、理解、准备、主动

二、对下沟通

场景 1：上级要求打扫会议室

场景 2：上级要求准备培训物资

关键词：目标、共识、压力、动力、支持、提问

三、平级沟通

场景 1：需要配合的上班时间的协调

场景 2：五不放过分析沟通会化解冲突

关键词：明确目的、创造氛围、充分表达、达成统一

四、对外沟通

视频：阿里巴巴销售员的 SPIN 销售秘籍教学

关键词：用问题的艺术拉升对外沟通的高度

五、会议沟通

练习：开会如何实现有效沟通

第六讲：执行的认知

一、执行是从目标到结果的过程

1. 执行六字诀：细、实、严、稳、准、狠

二、执行力就是竞争力，执行力就是生命力

1. 第一时间定律

2. 木桶定律

3. 80/20 定律

案例：延误的苹果电脑材料订单

第七讲：执行的障碍

一、影响执行的因素

1. 文化因素：打造内部执行文化

2. 机制因素：优化机制推动执行

3. 环境因素：创造适合执行环境

二、执行不力的原因

1. 企业领导能力太强

2. 企业员工动力不足

3. 部门之间责任不清

研讨：美国西点军校的军规

第八讲：执行的思维

一、建立思维

1. 建立正确思维

2. 两种思维模式比较

1) 先瞄准、后开枪

2) 先开枪、后瞄准

奇葩说：从执行的角度哪个思维更正确

二、执行力的四种思维

1. 底线思维

2. 结果思维

3. 外包思维

4. 制度思维

视频：领导出差青岛执行购票指令的结果对比

第九讲：执行的公式

执行公式：执行力=执行意识+执行能力

一、执行意识

1. 勇于面对

2. 忠于责任

视频：《士兵突击》经典桥段

3. 抓住细节

4. 注重速度

案例：吃鸡游戏的速度

5. 持续创新

二、执行能力

1. 指令理解力

案例：同样的会议内容，不一样的理解和行动

2. 问题解决力：TOC 瓶颈限制理论说

案例：为何现代社会找男女朋友越来越难了

3. 资源协调力：善于调动资源执行力不会太差



第十讲：执行的工具

一、组织的执行工具

1. 目标分解体系

2. 机制保障体系

3. 系统实施体系

4. 4R 执行系统

1) 结果定义

2) 责任承诺

3) 检查跟踪

4) 即时激励



研讨：如何搭建和加强我们的执行系统

二、个人的执行步骤

1. 理解指令
2. 转化动作
3. 及时落实
4. 快速复盘

课程回顾、结业、填写赴岗承诺书、祝福、合影